全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

HALF OF PARADISE

HALF OF HELL

一半天堂 一半地狱

一个地产操盘手的札记

陈强 著



華夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一半天堂 一半地狱

——一个地产操盘手的札记

陈 强 著

華夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户
理想藏书55188 www.55188.com

图书在版编目（CIP）数据

一半天堂，一半地狱：一个地产操盘手的札记/陈强著．—北京：华夏出版社，2013.3

ISBN 978-7-5080-7490-0

Ⅰ.①一… Ⅱ.①陈… Ⅲ.①长篇小说-中国-当代 Ⅳ.①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第041319号

一半天堂，一半地狱：一个地产操盘手的札记

作　　者　陈　强
责任编辑　唐永平

出版发行　华夏出版社
经　　销　新华书店
印　　刷　深圳市英雅印刷包装有限公司
装　　订　深圳市英雅印刷包装有限公司
版　　次　2013年4月北京第1版
　　　　　2013年4月北京第1次印刷
开　　本　787×1092　1/16开
印　　张　33.75
字　　数　690千字
定　　价　45.00元

华夏出版社　网址：www.hxph.com.cn 地址：北京市东直门外香河园北里4号 邮编：100028
若发现本版图书有印装质量问题，请与我社营销中心联系调换。电话：(010)64663331(转)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

序言：随着性子

什么是现代房地产业？许多朋友都会觉得自己是知道的，但又一时说不清楚。本人以为：现代房地产业是在政府规划主导下的，以市场经济为背景，以现代建筑业为依托，以商业化的专业经营模式，从事城市建设和旧城改造的建设和土地开发行为的新兴产业。它以企业为单元主体，以盈利为目的，为城市开发、提升土地价值，并提供住宅、商用房产品及部分公共建筑设施。

对于房地产人来说，应该感谢这个时代给予他们带来的精彩生活，离开这个时代，没有特定的城市化背景作为支撑，房地产人不可能引起社会如此的关注，他们的职业生涯也不会有如此绚丽的光环。这是一个火红的年代，也是英雄欢呼雀跃的年代，很多敢于挑战自己命运的人，在这样一个无比亢奋的大背景下，终于找到了机会，可以大张旗鼓地施展自己的才能，随心所欲地挑战自己能力的极限，没有这样一个特定的城市化迅猛发展的时代，或许我们中的很多人正在其他各个不同的行业摸爬滚打，抑或沉沦，这是一个不争的事实。

无论社会上这个时期因为房价的高企，行业被诽谤和指责，行内的人如何被无情地诟病，甚至缺德论、无良论叫声一片，也无论经济学家们如何反思争论房地产该不该在新世纪来临之际，列为国家的支柱产业，为此引发喋喋不休的口水战，但毕竟这些年房地产的飞速发展，为中国城市的迅速崛起创造了奇迹，创造了很多的就业岗位，增加了国家税收，极大改善了人民的生活环境，偿还了建国几十年以来国家欠下老百姓的住房人情债，为此，这个时期中国经济充满了发展的活力，同时，社会文化也有了极大的进步，唤醒了国人如何理好财的觉悟。

就在房地产行业的这个时代，造就了很多房地产业的行内英雄，他们以各种方式演绎了这个行业的许多精彩，从懵懵懂懂入行，到生活方式的创造和嫁接，再到建筑艺术的升华，他们改变了人们的消费观念，有了房产理财的投资理念，社会开始在钢筋加水泥之外，寻找更好的生活方式来衡量自己生活的价值和质量，这无疑是社会的巨大进步！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江这座城市并不出名，但城市化的十年间，这座城市发生了根本性的社会生态裂变，已经叫人认不出来，前后对比让人肃然起敬，从破旧的不像城市的县城景象，一夜间变成现代化的具有人文特色的地级大城，云江脱胎换骨也就才经历了短短十几年的时间，其中，房地产业的发展功不可没。

十几年间我目睹了这座城市的变化，在这座城市，遇到了很多形形色色的人物，有各行各业的老板，有职业经理人，有技术人员，有外商，还有普通的职员和市民，房地产业让他们汇集在一起，他们用智慧和梦想开启了这个行业发展的盛世。似乎这些年房地产业凝聚了城市人文太多的精华，有着诸多可圈可点的地方，也正是房地产业的快速发展，使云江这座城市变得朝气十足，极富时代的精神色彩，令人振奋有加，不是吗？

身为圈子里的一名小卒，跟随着时代的变迁，在城市化的感召下，看到了这个行业的一片蓝天，这是我人生中最大的收获！从对行业的无知，到实实在在的参与，再到行业圈子里一个不大不小的角色，行业使得我的职业生涯更加充实，以至于自己许下愿，要浸泡在这个行业里，以此来修养自己的职业德行，而轰轰烈烈的实践活动，也确实很生动地影响了自己的人生观。

许多身边的真人真事让我倍感澎湃和敬意，禁不住想写些东西，将历史的缩影记录下来，思路随着性子走，总未免有些狼藉，总掺杂着专业的色彩，于是故事不为故事，专业不成为专业，反正自己认可，别人能读懂就行了。

非常幸运自己的经历，无意中跟云江这座城市结下了不解之缘，阴差阳错成为了房地产这个行业的幸运儿，这座城市给予人们的绝非是一个人的快感，相信很多人都有一份知足，很多人会感恩这座城市，感恩这个时代创造了太好的机会，让心灵得到充实和慰藉。

生活在这个时代，机会推着命运走，选好了，仕途飞扬，选错了，还不至于置人于死地，这个时代无疑体现了包容。机会的背后是天堂，关键是我们有没有胆略，能不能创新，能不能在前人没有走过的路上开辟一条新路，让机会为我们带来味道极美的圣果，而我们自己则需要的是不要浪费时光，否则再好的时代也不能成就自己的佳绩。

云江，这是我待得最久的城市之一，这座城市低调的背后充满着人情，说不爱她很难。这座城市从一开始就没有框框，如果一定要说有，那也只不过是传统岭南文化中那一点点传统的羁绊和束缚，余下的，云江人什么都敢做，什么都想做，正是这种性格使得云江改革开放30多年后，有了经济上的飞速发展，敢为天下先，也就成为这座城市鲜明的气质和个性，在这座城市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无疑充满着各种诱惑。

从房地产业的角度思考云江城市的发展和变革，未免显得视角有些过小，但云江这座城市的城市化建设有着太多的不一样，政府担当着筑巢引凤者，而房地产商则在云江的城市化建设中扮演着重要的角色。城市的很多配套功能都是由社会通过经营方式的转变来完成的，不仅仅是住房，很多福利性行业似乎都可以被经营，并且也都由房地产商来完成，在某种程度上，房地产业的兴起，也的确与这座城市的发展息息相关，抑或缔造了城市的精彩。

不知道云江这座城市未来会走向何方，也的确不知道房地产这个行业还能够阳光多少年，但过去的十年的确非常值得总结，有些感受不写出来自己会感到不快。于是，我壮着胆子，随着性子，草草动笔，在忙碌中写写停停，希望这段时光能唤起行业人更多的共鸣，也希望作品能成为当代房地产人一段辉煌的纪念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录

序言：随着性子 …… 1
引子：缘起云江 …… 1
第一篇 这个时代 …… 11
第一章 纸媒盛行 …… 31
第二章 展会助市 …… 39
第三章 网媒突起 …… 45
第四章 市场联动 …… 51
第五章 地产风暴 …… 60
第六章 突围谋变 …… 70
第七章 团购 …… 78
第八章 “贩卖”城市 …… 85
第九章 捕获执行力 …… 93
第十章 缤纷时代 …… 102
第二篇 这座城市 …… 109
第一章 最忆品牌 …… 114
第二章 本土英雄 …… 121
第三章 悄然进城 …… 125
第四章 城里那些客 …… 130
第五章 走出误区 …… 139
第六章 城市没有泪 …… 145
第七章 轻轨改变生活 …… 149
第八章 寂寞的传说 …… 156
第九章 镇区淘金 …… 161
第十章 产业综合体 …… 165
第三篇 风雨十年 …… 177
第一章 职业独白 …… 186

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章　初战告捷 …… 193
第三章　摆弄大盘 …… 200
第四章　转换角色 …… 207
第五章　巧遇绿洲 …… 215
第六章　兵败长平 …… 224
第七章　泪洒横岗湖 …… 231
第八章　凯东大捷 …… 241
第九章　错过豪门 …… 247
第十章　浴火重生 …… 253
第四篇　一城江湖 …… 263
第一章　隐形老大 …… 270
第二章　淡出地产 …… 276
第三章　小试锋芒 …… 282
第四章　质朴老板 …… 291
第五章　军人风范 …… 299
第六章　朋友重逢 …… 308
第七章　才子传奇 …… 319
第八章　营销玩家 …… 328
第九章　职场高人 …… 335
第十章　平凡岗位 …… 343
第五篇　经典回忆 …… 351
第一章　驻守边镇 …… 357
第二章　风起乾坤 …… 363
第三章　“森林湖”之氧 …… 371
第四章　玫瑰之约 …… 378
第五章　危机第一枪 …… 384
第六章　房屋银行 …… 392
第七章　逆市闹江湖 …… 397
第八章　“博登湖”之战 …… 406
第九章　破局简单 …… 414
第十章　胜利凯旋 …… 420
第六篇　新路里程 …… 429

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章 转场发展 …… 435
第二章 公平选秀 …… 443
第三章 人事烦恼 …… 450
第四章 案例分享 …… 457
第五章 避实就虚 …… 464
第六章 遇到麻烦 …… 471
第七章 进退两难 …… 479
第八章 挥师北上 …… 486
第九章 联合布局 …… 495
第十章 城市风范 …… 502
第七篇 大结局 …… 511
第一章 主体文化 …… 516
第二章 天下必争 …… 520
第三章 走出云江 …… 524
后 记 …… 528

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

引子：缘起云江

这些年，中国的城市化进程在推动中国经济增长的同时，也使得地产圈异常的热闹，人们用各种方式蚕食着人口红利所带来的丰厚利润，使得地产圈子——这个几乎涉及所有人实际利益的行业领域，成为这个时代的逐利场。每天圈子里都有很多热闹的事情发生，政府关注民生，房地产商关注逐利，消费者则关注着在改变生活方式的同时，将辛辛苦苦赚来的钱放在房地产里希望能更快的安全赚钱，甚至投机。房地产的专业人士们更是在这样一个浑沌而宏大的市场里能高价的叫卖自己的专业，一时间，中国的各大媒体都给予了极大的关注，很多媒体干脆靠地产广告吃饭。

的确，这些年房地产不但成为中国市场最走俏的行业之一，很多人也因此发了财，这个行业还涌现了很多专业的英雄，使得房地产业的进步日新月异。房地产俨然成为了这个时期中国经济快速成长的比武场，形形色色，千姿百态，地产富豪的诞生也最为迅速，借着城市化的东风，房地产业作为中国经济成长的支柱产业，无疑也推进了中国社会的发展和繁荣，让很多人长了见识。

云江，一座并不起眼的南方城市，屹立于中国改革开放的城市前沿，国土面积 2465 平方公里，不算小，如果都被开发成城市用地，那将是一个规模了不起的大城市。但是，十年前，这里却不能被称作是一座城市，这里找不到城市中心区，也不知道市政府在哪个角落里，32 个镇区自发形成的中心区堪称繁荣的同时，却无法形成城市的规模，似乎都只不过是一座小县城，无序凌乱，商业档次也显得低下，一切都只不过是在乡村的集市上形成的商业形态，留下的是城市自然生长的痕迹，没有现代化的任何城市写生。

来到这座城市，除了云江这个字号，天南地北，你根本不能把城市具象化，虽说云江在上世纪九十年代的末期就已是一个地级市了，但城市形象太过于朴实，太过于粗犷，没有一丁点儿大城市的模样，甚至地级市的名头给她都有一些牵强似的。若不是工业产值排在中国很多地级市的前列，相信国家有关部门不会关注她。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是一座怎样的城市呢？无数的早期民房里夹杂着无数条繁华的农村街市，只有在大城市才能看到的豪华的五星级酒店，却偏偏挤在没有规划的镇街民房堆中，好是刺眼。城镇都是在大块的农田包围之中形成，通过一条条水泥路与国道相接，在这样的街市上，用不了十分钟，你可以从街的这一头走到街的另一头，街上有很多行走的村民，懒散得没有模样，但在外来的农民工中还是很容易被分辨出来，因为他们中间很多人不是工厂主就是拥有出租房的土财主，日子过得很滋润。

狭窄的街道上不时有奔驰、宝马等名牌车开过，速度很快，算不上招摇过市，但几乎都是在上午十点钟之后，赶着点儿不是往酒店跑就是往工厂赶。车里坐着的只可能是大老板，但你依然分不出他的身份，很少见到西装革履的正装儿，举止上似乎有点儿土味儿，但仔细打量着装，你会发觉很高贵、很休闲。这些人长得似乎很普通，但日晒雨淋的面容上透着的是朴实中的精明，谈笑风生，飚得一口云江乡村土话儿，同车的可能还有外商，显然，他们在忙着生意。

每天，云江的街上门面都会开着，到了傍晚，霓虹灯亮了，昼夜通明，夜市也正在兴头。很多门店为招揽客户，似乎还对门面做了特殊的包装，例如有时髦的风车在转着。这座城市很特别，早上街头看不到什么人，只有到了傍晚，街上的人才会多了起来，三五成群，摩托车穿来穿去，甚是热闹。小贩们也开始在街道的路边做起生意来，很多俊男靓女会光顾这些小贩的摊档，买上一点儿小吃，一边走一边嚼着，别有一番情调。不少情侣也会忙里偷闲在草坪上小聚片刻，草坪上的人们有坐着的，也有躺着的，有独自一个人在发呆的，也有三五成群嬉闹的。偶尔，你还可以捕捉到一些亲昵的镜头，看似野蛮但又纯真，似乎给这座城市增添了一些青春的浪漫气息。

从一个镇区来到另外一个镇区，要花上很长的时间，似乎相隔两个城市，只有公路交通，甚至很多镇区还没有通城市巴士，落后的市政配套一览无遗。这些镇区的建设千篇一律，在这些镇区穿梭，视觉会有一些疲劳。除了工厂，还是工厂，东一座，西一座，看不到像样的规划，似乎也不存在市政管理，一切都是在自然中乱象成长。工厂附近的排洪沟里再也看不到清澈的溪水，工厂流出的污水几乎没有经过任何处理就被排了出来，久而久之，臭味儿刺鼻，熏得连蚊虫都不愿意光顾，这些污水最后都被排入了大海。云江很多地方环境堪忧，云江繁荣的背后有着不堪回首的另一面。

十年前很多人为了做生意就来到这里，他们参与了云江当地人的创业行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动，云江也在改革开放的年代里悄然发生着变化，地区经济变得越来越有实力。只用了不到二十年的时间，就使这座城市就发生了深刻的变化，摘掉了以农为生的帽子，成为了享誉全球的制造业名城。

虽然没有城市的样子，但这里已经被很多人开始认知，开始崇拜，惊动了全国，也惊动了世界。云江被很多学者、官员、商人称为世界工厂，有了制造业之都的美誉。可不是嘛，世界500强中大部分制造业企业，在改革开放的30年里，大多都在云江安了家，他们在云江生产世界各地需要的各种档次、各种形态的产品，每天都将货物发往世界各地，满足着世界各大城市、各大商店、各个家庭的需求，云江跟着这些产品也出了名。

奢侈品也好，日用品也罢，反正云江已经形成了产业发展的网式和链式优势，各行各业的世界级企业在这里聚会。全国各地怀揣梦想的职业者，当中有工人，也有农民，还有许多大学毕业生等也选择来到这里，为着一个目标，那就是赚钱，励精图治改变命运，不约而同在这片热土上开始了自己的洗礼过程。商人们呢，嗅觉也超级灵敏，借着制造业的气势，他们在悄悄经营着自己的生意，收获颇丰，足以让人羡慕。

操盘手记：如今的云江，是一座充满魅力和活力的城市，这里的民众非常清楚自己身上背负的城市使命，他们用自己独特的南方人的个性，以实用的重商主义统领城市的发展，很好地抓住了改革开放带来的地区经济快速发展的机会，悄然建立了自己的城市地位。

应该说云江的招商引资工作做得非常出色，在区域经济发展中，云江做到了借力发力，合理地给这座城市未来的发展做了很好的定位，也给世人展示了云江的城市发展实力，这种实力的展示不需要张扬，而是实实在在。

世界工厂，对于云江而言，这样的殊荣来之不易。20世纪80年代，这里还是农村，除了土地和庄稼，这里生活的是极为朴素的一群人，祖祖辈辈为一日三餐而打拼。是改革开放的号角把田地里的他们叫醒，让他们洗脚上田，有了为命运而搏的勇气。他们不等不靠，穷则思变；他们解放思想，在探索中似乎嗅到了春天的气息，感受到了时代的感召，仅仅凭借着与经济特区鹏城相接壤的优势，硬是把云江的制造业搞了起来。还是在这片熟悉的土地上，云江人用智慧改变了这座城市的命运，云江，如今已经成为了中国城市工业革命成功发展的鲜活代表，气魄感人！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摸着石头过河，云江人并没有太多的花招，只是老老实实地，但极为精明地经营着自己这块古老的土地。他们唯一做的只是让自己在意识形态上大胆突破，改变传统的集权模式。市政府把市一级的权力下放给镇、街、区，让他们自主招商，自主定位，探索属于自己特色的发展之路，也正因为这样，决策效率得到有效提高，基层群众的积极性被调动起来，很多镇街很快找到了自己的发展机会，摆脱了基本农田的束缚，奠定了实业兴邦的局面。

这里不得不提的是云江人的秉性，他们务实低调，敢作敢为，很多事情当初并不明白，但还是做了，之后被证明是对的，他们也就继续发扬光大。这些人带着农民的朴素和南方人骨子里天生的精明，积极吸收舶来文化，敢于否定，敢于坚持，用开放的心态博采众长。云江的城市发展一直没有受到传统文化的束缚和“官本位”太多的阻挠，取得了城市发展的长足进步。事后，虽然很多云江人感到创业的艰难和不易，但他们的内心还是挺自信并骄傲自己的选择，也十分庆幸“世界工厂”给他们真的带来了财富。

尽管，云江被很多人称之为城不像城，但就是这样一座城市在过去的30年里创造了中国的财富奇迹，使得云江从此在中国的版图上驰名，有了地级城市的美誉。云江的发展是十分传奇的，这座城市原住民不到180万，但高峰时，这里曾容纳2000万人口，他们大多来自全国各地，间或世界各地。大家相拥在制造业上，每年为这座城市带来了20%以上的经济增长速度，如今的云江已经建成了很多的产业体系，食品、玩具、电子、家居、造纸、印刷等应有尽有，这些行业无时无刻不在追随，甚至引领着世界产业发展的潮流。

这些年随着各项产业的发展和城市化的推进，房地产业也变得十分的活跃和热闹，间或成为了中国各个城市房地产市场繁荣的一个缩影。房地产业十年的进化，不仅使得这座城市的面貌焕然一新，同时也跻身于中国现代文化城市之列。

来到云江，你不要惊叹在街上会经常碰上自己家乡的某个熟人，也不要好奇你在餐厅饭馆就餐的时候，对面坐着的是洋人、日本人、韩国人或者台湾人，虽然这些人傍晚会到鹏城去居住，但随着云江城市的变迁，这种现象正在改变。每逢广交会或者高交会的时候，云江的酒店同样住着很多参会的外国友人或嘉宾，他们或者在云江有工厂，或者是冲着云江工厂里的产品而来的，云江已经是一座融入世界商贸交流的城市。

2000年前，云江这个地方的人们还只知道埋头做事，他们不嚣张，也不太喜欢摆谱，以至于很多人还不认识她。只是近些年，云江生产的产品实在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

太多，外国商场的橱窗里经常会看到“中国制造”的云江产品，云江在自己生产的产品走出去之后也跟着出了名，不然，云江还会在世人的眼线中消失，不会有太多人提及。

云江人的低调造就了这座城市的性格。人们都说云江人喜欢闷头赚钱，生怕人家知道，更不喜欢在公众场合炫富，为此，他们即使很有钱也穿得很朴实，吃得很随便，走在街上你绝对发现不了他们身份，只是商务活动的时候，他们才会着正装出席。看惯了他们朴实的形象，这个时候你反而会觉得有些别扭。云江呢，也是一样，如果不是城市化运动，如果不是太多的人在使用云江生产的产品，云江依然会在现代的城市群中低调、不声张。

全国上下曾有很多城市嫉妒过云江，对云江这座城市的成长历史颇有微词，认为云江的发展占尽了天时地利，余下的只会卖土地或者做一些低级的服务业来赚钱，不懂得城市发展，不懂得保护环境，不懂得做高级服务业来赚取更多的利润，他们甚至不愿意肯定和重复云江的发展模式，认为这样的模式是在牺牲环境的基础上持续不了，云江的发展终将有一天会走到尽头。

也有一些城市参与到与云江这座城市的竞争中来，在云江设立办事处，办事处平常的任务就是四处活动找企业谈心，用各种各样有利的招商条件吸引已经在云江落户的企业到他们那里去投资，他们以开明的政务环境吸引这些企业的眼球，也确实抢走了不少的云江企业，也曾在某个时候引起过云江城市管理层的担心，但云江的产业链实在是完善，以至于强大的基础很难被其他城市的挖角所动摇。

云江确实要感谢大自然给了这片沃土，一边是省城，珠三角经济的发动机，她的辐射几乎可以涵盖云江 2465 平方公里的土地，云江可以被称之为省城的制造业后花园，到省城的距离只有一个半小时。云江的另一边是鹏城，鹏城是中国改革开放最早的城市，毗邻香港，有着国际制造业的先导优势，在解放思想、特事特办的思想影响下，弹丸之地的鹏城经济受制于地域的约束，不得不仰仗云江和周边城市来补充协调发展，鹏城的每一次产业升级都让云江经济受益不菲。香港和鹏城与云江的距离比省城更近，不过一个多小时的车程，这样的地缘优势也的确助了云江发展的一臂之力。正是因为这样的优势，让很多商人发现了云江的价值，也就有了那么多厂商为什么乐意到云江设厂的理由。

操盘手记：云江是一座低调务实的城市，云江的发展取决于两种力量的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

共同作用，一种是穷则思变，一种是解放思想。两股力量的结果，是城市的发展没有了框框束缚，决策的效率提高了。

当然，无可否认的是历史性的机遇成就了云江今天的发展结果。借着地缘优势，云江的后续发展还是可以被期待的，只要思想不封闭，只要这里生活的人们有危机意识，云江的发展就会后劲十足。

应该承认云江是一座拜金主义的城市，这座城市的发展高度认同的是钱，以至于在任何场所人们谈论最多的还是钱。在云江，似乎金钱可以买到一切，因此，很多周边城市的家庭主妇很怕自己的男人在云江过夜，生怕自己的男人被别的女人拐了去。灯红酒绿，衬托着五颜六色的商务活动，以至于云江周边的很多城市商务活动很多时候会被悄悄放在云江来进行，或许是因为云江的沉默和低调，或许是因为这座城市沉默的背后有着不一般的疯狂，直到2000年后，伴随着城市化的快速推进，人们对云江的认识有了很多的改观。拜金主义与重商主义一脉相承，也造成了人们感觉这座城市缺少文化的感觉。

老姜，云江地产圈子里的一位活跃人士，他是2000年之后来到云江的，在这之前，他对云江根本不了解，也从来没有想到会在这里待多久，但阴差阳错却让老姜与云江结下不解之缘。此前，老姜只知道云江的工厂很多，但并没有成气候，这座城市美誉度太少，以至于找不到自己的魂，一切都呈现野蛮生长之中的无序，他不敢相信这里会成为世界为之瞩目的制造业基地，这里生产的产品会享誉全球。

2000年底，老姜来到云江后就再没有离开过这里，一晃十多年过去，他亲眼目睹了云江十年的城市化建设给城市带来的巨变过程，有些惊诧，有些佩服。品味自己的经历，未免不对这座城市油然而生敬意，并深深地理解了这座城市成长的历史，好像自己已经是这座城市的一员，有了眷念，决心扎下根来，荣辱与共，不能割舍心底里的那一份情怀。这是一份怎样的情感呢？这座城市并没有让自己发财，只是点点滴滴的人世间的交往，让老姜感受到了这座城市冷漠背后太多真实的情感。

老姜看到了这座城市推陈出新的观念改变。21世纪对于云江意义重大，云江好像已经不能满足自己过去的发展模式了，他们开始重视城市这个形体，决定以经营城市来带动新一轮的发展。没辙，富裕起来的云江人开始了新的思考，似乎意识到20%的年均经济增长速度不能持续，拳头产业的缺失似乎也让他们感到了危机，新世纪来临之际，云江如何有自己的竞争优势呢？他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们想到了推进城市的发展和进步，进而推动产业升级，于是轰轰烈烈的城市化运动开始了，他们喊出了“工业进园，住户进区”，五年建设云江新城的口号，行动掷地有声，气魄豪迈！

仅仅用了不到一年的时间，象征云江城市化进程的云江大道建成了，设计师来自于鹏城，当年著名的鹏城大道也是他设计的。如今的云江大道跟鹏城大道如出一辙，双向八车道，外加园林景观区，配合轻轨线，堪称时代一流。它的通车标志着云江城市化正式起步，规格标准可以与国内一线城市相比。

接着，云江政府决定豪掷2000亿，投向城市基础设施建设，建设市政广场、会展中心、大剧院、工业科技馆、城市图书馆、市政大厦等，这些设施的规划，标志着云江中心城区的形成。在媒体的推波助澜下，CBD、CLD这些时髦的城市功能区概念被带进了云江，也成为市政规划的主要亮点，云江的城市建设也有了洋码儿。这一次，云江是高起点、高标准行事儿，五年只不过是弹指一挥间，但对于云江，这却是城市裂变的第一个宝贵的时间段，就是在云江城市化的第一个五年里，云江让人们见证了这座城市发展的气魄。

时任云江市市委书记明示市民，城市的硬件设施好建，但文化环境才是根本，需要花大气力在相当长的时间内去完成。于是工业云江的背后多了“生态云江”、“绿色云江”和“文化云江”的说法。顷刻间，一座看似没有文化的城市，随着城市化的推进，文化已经成为城市发展的另一条战略被各阶层的云江人广泛认识。云江，真的进步了。

政府是城市经营的推动者，云江的企业成为了直接的参与者和受益者，普通市民通过各种方式在享受着城市变迁所带来的好处。在这个过程中，云江人算账是很清楚的，政府在城市建设中投下的钱是希望在土地出让中拿回来的，政府不可能什么都建，城市化需要发动民营资本的参与，也正是因为这样，云江的民营资本的活跃程度比中国任何地方都要高，学校有公立的也有民办的，医院几乎全部由民营资本承建和经营，还有污水处理设施也全部由民营资本参与并经营，聪明的政府成为城市发展的真正经营者。

操盘手记：社会发展必然会经历两个阶段，一个是经济发展阶段，当经济发展到一定程度的时候，接踵而来的是上层建筑的发展和变迁，只有上层建筑适应了经济发展的要求，城市的经济发展才能持续。

任何城市文化建设是不可少的，它是城市上层建筑的一部分，缺少文化

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

支撑的城市，发展是不能持续的，因为文化的背后是人，人可以被文化感召，被文化俘虏，为文化付出，为文化崇拜和折服，也只有文化的存在，城市才能留得住人。

城市升级必然带来城市产业经营成本的上升，传统的产业看来很难适应新城市的发展要求了。就在一些产业纷纷迁移、企业倒闭的时候，云江提出了产业的深水作业要求，提出“腾笼换鸟，产业升级”的战略发展主张，云江国家级高科技园应运而生，园区建设一派瑞士风光，叫人羡慕不已。接着，云江深水港的建设也获得了国家战略发展的支持，云江有了自己的出海口，集装箱货柜码头，超级散货码头，国际标准的油化码头，这些都是当今最时髦的港口设施，在云江港一一建成，临港工业发展风帆将起。云江这座城市正在琢磨着城市的历史性跨越，展开了轰轰烈烈的二次工业革命，城市魅力难挡。

城市化，意味着房地产业的兴起，早在十年前，云江的房地产并不起眼，在经济增长中，人们似乎可以忽略它的存在，每年不到60亿元的产值在云江的经济总量中算不了什么，与几千亿元的工业产值相比，房地产只能是一个零头。但十年的城市化建设，改变了这个行业的命运，在经济生活中的占比越来越高，十年后的产值已接近500亿元，在云江的经济占比中显著提高，也越来越受到各方面的重视。

不仅如此，房地产在城市化中扮演着重要角色，它悄然地改变着云江的面貌，弥补着转型中经济下滑带来的不足，云江经济转型中的痛苦，因为有了房地产的接力而显得没有那样惨烈了。房地产为云江的发展注入了活力，十年热度不减。城市在变，人们的生活也在变，这段时间房地产在城市中的地位和角色都有了新的定位，以至于这些年房地产被刻在云江城市发展的里程碑上。

这些年，老姜觉得自己很幸运，能参与到云江这座城市的伟大变革之中，在房地产这个圈子里感受不一般的城市变迁的洗礼，让他更了解云江，也更理解云江这座城市每一次裂变所带来的影响。毫无疑问，云江创造了城市发展的奇迹，很多人醒了，人们开始重新审视这座城市，发觉云江原来很美，不像过去想象的那样乏味，有着自己不太张扬的文化。云江人也并不全是唯利是图，缺乏智慧，云江人有的是远见卓识，他们能够海纳百川，厚德载物。

进入新世纪的头十年，云江的城市变迁堪称云江二次发展成果的典范，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她完成了这座城市质的飞跃，如果站在历史的角度来看问题，我们依然可以发现，这十年的城市化过程与以往没有什么不同，发展的胆略和气魄跟过去的二十年相比堪称一脉相承。云江人骨子里的硬汉气质始终没有改变，他们一不等，二不靠，三不拿，一切都靠自己，围绕这片土地，经营这片土地，他们在土地上做足文章。民营牌、城市牌、外资牌，构成了这座城市新的优势，只不过现在的云江有了更多的本土实力企业，有了更多的怀揣抱负的老板精英阶层。

32 个镇区，如今被很多条一级城市干线联系在了一起，整体性大大加强，如今，城市轨道干线又开始建设，预计 2025 年 4 条干线全部完工。到那时，云江才可能真正成为一个整体的城市，一个新的工业生产的经济体将诞生，不但影响中国经济，还将深刻影响世界经济，云江的前景是可期的。

作为外向型经济的中国杰出代表，云江在 2008 年以后的两次国际金融危机中并没有被击垮，城市化让云江逃过一劫。但现实中的产业还是遇到了很多新问题，劳动力不足，工资成本上升，人民币升值阻碍外贸出口等，这些都困扰着云江。云江没有退却，还在继续艰难的转型。云江在重新蓄势，等待新的厚积薄发，大鹏展翅，云江意欲高飞。

回忆云江这十年城市发展的沧桑，有很多故事值得讲述和传诵，她是城市复兴的典范，她浓缩了这些年很多中国城市发展的共性，脱胎换骨，智慧洗礼，进程并不是一帆风顺的。面对困难和迷茫，敢于否定自己，云江做到了。以她的朴素和脚踏实地，展示了云江人的内力，必将有绚丽的成果。

老姜，一个外来人，如今彻底爱上了云江这座城市，他戏称自己是新客家人，他践行着正宗的岭南文化，在点点滴滴中为云江做些事情，以回报这座城市的开明。他有过憧憬，在省城和鹏城之间构建第三城，融入珠三角经济圈，他相信云江将高举高端制造业的大旗，被世界关注，并以区域经济互补的姿态，使城市获得更大的成长空间。

这些年，伴随着云江城市化进程，云江圈子里诞生了不少的富豪，圈子里的专业人士们不仅活得有滋有味儿，也似乎找到了不少的成长快感。在专业奇人辈出的大背景下，都有一个个经典故事的衬托，事后嚼来，还真是别有一番滋味。极浓的专业比拼让房地产这个行业熠熠生辉。高手、新手在云江这个城市都似乎找到了自己发展的坐标，房地产业也因此成为了云江一个成长最快的行业。

尽管房地产行业充满了各种困境和问题，近年来也遭到人们的各种非议，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但毕竟它成为拉动中国经济快速发展的两个轮子之一，这个行业带着外人很想知道的神秘色彩，它记录了中国城市发展的一段新的历史，有着很多值得回顾和总结的地方。这个时代的房地产营销也在实践中发展起来，闪耀着完美的光环，它浓缩了地产的精华和灵性，让很多的人耳目一新，认知得以启迪，思想得以升华。

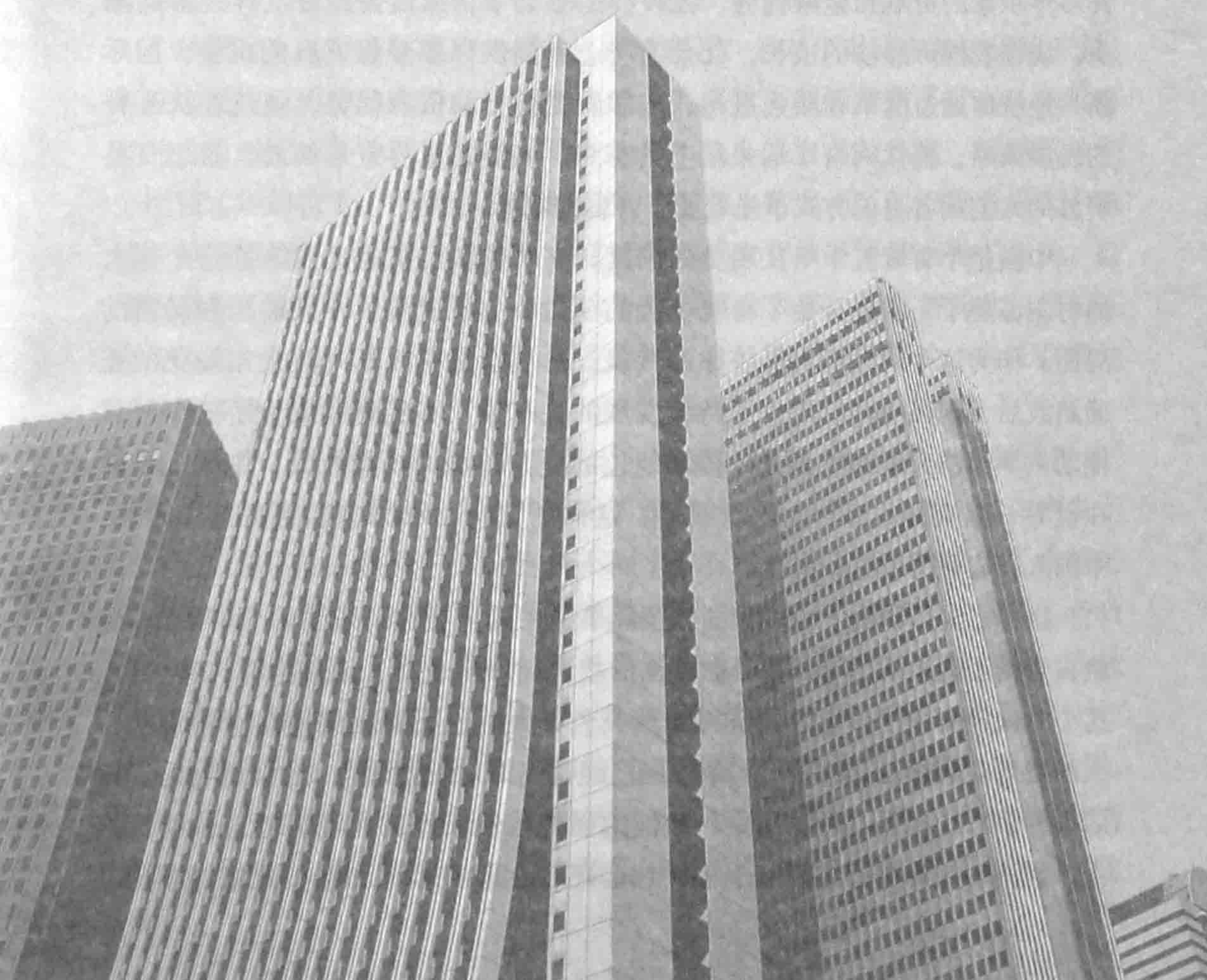
老姜，亲身经历了云江十年城市的变迁，站在房地产专业人士的角度，以自己独特的视角，从专业的角度，以中国城市化进程为背景，以云江为特定的对象，讲述云江这座城市十年城市化进程中地产人的沧桑故事，记录这十年间城市中房地产的行业百态，描述这个时代地产人的冰与火的心灵感受，以资作为对所热爱的这座城市、所热爱的房地产行业的感恩与回报。

操盘手记：一个城市的发展必须考虑区域经济发展的协调，不可好高骛远，成为区域经济发展中的绊脚石。只有在区域经济中定位准确，城市才能获得最佳的发展空间。

城市跟人一样，要有忧患意识，要有危机感，在行动中敢于否定自己，只有这样，城市的发展才会顺利，城市发展方向才会清晰。否则，其发展就可能落伍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一篇
这个时代



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们应该感到很幸运，能够生活在这样的大时代里，世界出现了难得的持续和平，中国这个饱受沧桑的国家终于觉醒，走上了富民强国的道路。始于20世纪80年代的改革开放，很多中国人明白了很多的道理。国门开了，视野宽了，深刻的体制变革，意识形态的生动突破，让中国人奋斗的激情燃烧，一首命运交响曲在中国古老的大地上回响。

30多年来，不屈不挠的中国人民终于在这个和平的环境里有了刻骨铭心的创举，国民经济飞速发展，人们开始走上幸福安康的致富之路。就是这短短的30多年里，醒悟后的中国大地呈现出新的面貌，国民开始摆脱贫困进入温饱，国家开始恢复生机，逐步强盛。尽管这个世界局部地区依然有着战乱，但世界没有了第一次世界大战和第二次世界大战所带来的世界性的人类灾难。国家与国家之间的经济相互渗透，有了更多的和谐，相互依存，相互合作，全球正在进入经济一体化的新的时代。

无论是在非洲，还是在亚洲，无论是在欧洲，还是在美洲，这个时代各国经济都在增长，世界呈现出一幅太平盛世的景象。国际老牌的经济体依靠其多年积累的资本和金融优势，在科技的驱动下，依然占据着世界经济的潮头，统领着国际经济的成长，社会为有志者提供许多梦想成真的机会；国际新兴经济体通过变革在顽强赶超，依靠着劳动力和资源优势，通过经济互补的发展策略，悄然间有了后来居上的态势。多极的世界五彩缤纷，思想日益解放的人们用各自的方式享受着属于各自的精彩。

中国是个有着五千年文明史的国度，终于在新经济运动到来前这个伟大的时刻苏醒了，率先开始了自我社会的革命，一举成就了今天的国强民富的局面。作为这个时代新兴经济体的代表，自从选择了改革开放走市场化的正确路线后，国民经济就进入了持续发展的快车道，不经意间成为了这个时代搅动世界经济大潮的主角儿。国家地位的提升让国人扬眉吐气，中国人也敢在世界一流体面的地方大把花钱了，这样的变化，中国应该感谢这个时代，中国人民应该感谢这个时代。

世界已经认识到了当今中国在国际事务中的重要性，短暂的30年就在这块古老的土地上发生了很多可歌可泣的故事，以至于有人说这个时代叫中国。这个时代没有中国，世界经济将黯然失色，大时代无时无刻不在考验着中国人的智慧。值得自豪的是，如今中国已经是WTO的成员国，经济总量已经跃居世界第二，但无可否认的是，中国的强大依然只停留在经济的总体指标之上，经济的人均指标还没有上去，社会还存在着很多不和谐的景象，中国社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会的变革还有漫长的道路要走。

放眼世界，中国应该骄傲，这些年，在这个时代的背景下，中国社会毕竟是进步了，在这个国度里，每个人都怀揣着很多的梦想，或许不能单纯用财富数据来衡量，有了更多的责任，社会与世界的隔阂正在消除，城市与农村的边界正在消失，人们用各种方式在尝试着改变，每个中国人都对自己的未来有了更高目标的规划，都希望有一天自己能通过实践走在时代的前列，成为世界的佼佼者。

世界是不是应该理解这13亿不安分的中国人呢？穷怕了的中国人改变命运的心声尤为迫切，他们怀揣着中国人几千年传承的善良宝典，骨子里透着勤奋的气息，在国家政策的感召下，30年前就开始背着行囊走南闯北，打工经商，无所不能。他们在澎湃的经济大潮中，用热烈的心情，感受着时代新鲜的味道，他们已经脱去了儿时的稚气，在轰轰烈烈的市场变迁中，开始有了突破自我局限的愿望，在这一场史无前例的社会大变革中，很多人经过洗礼，以敢为天下先的勇气，赚到了自己的第一桶金，在新的起点上，很多人开始重新界定自己的归属和身份，开始冷静思考今后的人生了。

尽管这个过程有些煎熬，也有很多的痛苦，但对于奋斗中的中国人来说，走过这段坎坷历程的人们似乎都有收获，大多数人都感受到了过去从来没有过的自由和快乐。他们在努力争取什么呢？无非是自己的位置，能展示他们个性和才华的位置。当然，残酷的竞争让有些人落水了，他们没有怨言，选择了静静地消失，然而，大多数人在这个时代大背景下还是获得了成功，打拼下来有了自己的江湖地位，毕竟这个时代机会太多。靠着韧劲儿，他们在奋斗的路上游刃有余，以至于很多人找到了自己事业的开阔地，名正言顺地在各行各业中扎下根来。

房地产，这个30年前，人们还十分陌生的行业，如今有了迅猛的发展，近几年城市化运动更是让房地产赢得了难得的发展机遇，很多人在其中发了财，如今很多的人摇身一变，身份不同了，有的成了老板，有的成了卓越的职业经理人，更多的则成了这个时代的中产，他们以不同的方式获得了各自的成功，享受着这个行业带来的成长快乐。无疑他们是时代的幸运者，在波澜壮阔的实践中，他们打开了心境，释放了激情，目标也更加的高远。

在房地产这个行业里，很多知情的人把这个过程称之为洗礼后的悟道，也有人称之为迷失后的觉醒，不管怎样，这个时代下的我们，开始对时代有了强烈的知觉，我们开始相信命运的改写必须在符合时代的背景下进行，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或许就是机缘，也未必都是巧合。当你没有造梦的时候，当你没有充分准备的时候，你或许不会敏感到大时代对自己意味着什么，幼稚几乎会让你丧失个性，懵懂之后，一无所有。

这个时代开始让人的个性奔放，这个时代为个性提供了展现价值的舞台。这是怎样的一份心情呢？狂妄，放开来想；打破常规，让意念轻轻地在月下划过；如痴如醉，享受着创新后的快感。于是，无尽的创意在市场上开始叫价越来越高。天生我材必有用，是的，人们的自信催生着成就的诞生，而他们奋斗的结果在推动经济日新月异的同时，也换来了个人意想不到的财富，不光是享受媒体闪光灯下的光环，还有社会给予的尊严。如今的他们对自己的未来有了更高的期望值。

这个时代开始体现包容，竞争虽然是那样的残酷，以至于竞争过后，你有些后怕，似乎充满着胆战与不和谐，而竞争存在的形式却是那样的绅士，以至于你很服气地接受现实。卧薪尝胆，这是你选择的不二法则！以更猛烈的方式赢得市场的机会，当你准备充分后，你成功了，时代的天平又会倒向你这边，你还会有什么怨言呢？正因为此，这个时代，你可以从容地积累人生的阅历，还可以自由挥洒自己的梦想。因为包容，你可以集聚才华，也因为包容，你有了自信。你开始认为，一个人活着，应该有自己的味道，活着，虽然平凡，但不可以没有目标和想法。

作为一个中国人，在落后之后要加快追赶的步伐，无疑过程充满着挑战，这是怎样的一份痛苦啊！但痛苦之后敞亮的感觉和积累的财富，又会让人们有着强烈的新感觉。看看中国社会进步的轨迹吧，先是开放市场，让人们的眼睛变亮了，然后是解放生产力，国人终于意识到这个时代自己可以有大作为；接下来的制造业强盛开始让国人有了创业的自信，随之而来的是自己的钱袋子鼓了。那么城市化进程又让国人看到了什么呢？房地产的发展，改变的不光是人们的居住环境，还有人们追求的真正幸福的精神生活。强大的住房消费还成为这些年拉动中国社会经济增长的强有力的引擎。

不是吗？投资、出口、消费，经济发展的三驾马车本来就一个都不能少，如今齐齐发力，当然社会变得更精彩了。这是一个怎样的时代啊，各行各业都充满着机遇，无论精细经营，还是粗犷式经营，一切都在扩张中散发着财富的诱惑力，你稍微改变思路，财富就会向你倾斜。于是，很多人感叹，处在这样的时代，不进步不行，不发财也不行，一切就看悟性了。不努力也是不行的，弯道超车的人很多，否则一定会落伍。没有目标也是不行的，这样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你会变得两眼一抹黑，久而久之你会沦为社会的下层。

这个时代的确发展太快，一夜间，君不见农田即刻消失，城市拔地而起吗？疲惫之后，你还不能停歇，否则，后面的人就会超越。当然，攒足了财富，你可以选择离开这个匪夷所思的市场，与这个时代暂作告别，寻找一个宁静的地方安享时光。但多年的征战养成了你停不下来的习惯，你歇得下来吗？忙惯了的你停下来，是会很不自在的。每当这个时候，你会感到空虚，茫然仿佛成为了天敌，你要自己找乐子，但什么乐子能代替这个时代给予你的刺激呢？你不得不回来，尽管一股脑的烦心事儿，但痛并快乐着，你虽然还会埋怨，但你已经深深意识到事业的快感是任何东西都换不来的。

在浩瀚的人海中，我们每个人都是沧海一粟，没有什么大不了的，你感到过累吗？当你看到有很多地方，人们依然闲适地朝阳牧歌，在田埂上锄着小草的时候，你羡慕过吗？当你在城市的街头巷尾，看到年轻人睡着懒觉，懒散地生活，悠闲时来到茶馆叫上一壶小茶，和同样自在的朋友们搓着麻将的时候，你或许有太多的感慨吧？人有时候要接受命运的安排，或许你就是拼命地干活的角儿，只有这样努力地干下去，你才会很充实。而别人呢，他可以悠闲地消磨时光，他生活的价值观跟你不同，不要管人家的钱是从哪里来的，反正不偷不抢，这是人家的生活方式，你无法指责。人生百态难道不是命运的差遣？

唉，任何事情都不要太刻意吧，跟上时代的主流就是了。不管怎样，我们都想成为一个有信仰、有自尊的人，能在这个时代背景下小试身手，就是一种慰藉。如果这样，那你就准备接受市场的历练和时代的精炼吧。一事无成，荒废时光，总会有很多遗憾，不是吗？与时俱进，是没有错的，改变一下环境，也很正确，留下更多的东西将来让子孙们可以咀嚼，不是坏事啊！

操盘手记：唉，对于房地产的操盘手来说，有时候不关心国家大事往往是行不通的。由于房地产的产品本身属于资产类的实物标的，有保值、增值、贬值的作用，因此，无论是对于客户个人，还是发展商来说，固化了现金的流动性，变现能力弱，自然给房地产投资带来风险，这种风险的存在会降低人们的置业愿望和预期，也就会影响行业的发展。所以，宏观经济环境的变化或者产业政策的变化，都必然会给行业的发展带来一定的冲击。

俗话说得好“时势造英雄”，操盘手要利用宏观经济环境做市场，十分必要。做对势，才能做好事。这些年来，只要在圈子里混的人，都会感受到这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一点，只有能把握经济时局脉搏的人，才可以称之为真正的行业人。

在中国的南方有一座城市，叫云江，尽管在这片土地上有无数的岭南山水可以与国内的许多旅游景点相媲美，但过去一直鲜为大家认知。倒是这些年来，伴随着改革开放，独享着地缘优势，不知不觉中，一不小心让云江成了全球国际制造业中心，为此也成了中国制造业名城，后来在国外出了名，自然国内也开始认知起来。云江有人口800多万，而土生土长的本地人却不到180万，淘金的外地人撑起了这个地区经济发展的半边天，他们则依靠着土地资源和区域优势发了财，他们正在演变成这座城市的新客家人。

30多年来，云江从一个县级城市一跃成为中国经济重镇，GDP位居中国主要城市的前列，功劳当然归于国家的好政策，但本地人的开明和勤劳，没有框框和羁绊，能接受和包容外来文化也是云江取得成功的一个关键因素。云江人的质朴和诚信让外来投资商感到放心，让他们愿意在这片土地上大举投资。云江的地方政府也是中国城市中最为灵活、实干的，虽然很多人并没有读多少书，但天生就懂得经商，正是他们的正确决策使得云江在一穷二白的基础上发生了深刻的改变。

如今生活在这里的人们幸福指数很高，人均的年可支配收入已经达到3.5万元人民币，过去的农民基本上都不种田了，有的在集体企业上班，有的靠物业收租兼做一些小生意，生活也过得不错。村干部的主要精力已经转移到村集体经济的管理上，一门心思为村里创收成为了他们的主业，每年村里仰仗集体物业出租或者自办集体企业经营，靠得住，有分红。很多云江的原住民不愿意把农村户口转为城镇户口，因为这里的农村户口要比城镇户口值钱得多。

别小看这里的村民依然那样老土，走在路上也很不起眼，但他们家家户户富得流油，很多人还拥有自己的私家厂房，宅基地上的物业基本上都用来出租了，他们早已搬出过去的老屋，住进了花园，除了有怀旧情结的老人不肯搬外，基本上都是外来人占据了那些环境并不好的老屋。不搬的，基本上也建了独门独户的大院子，有点儿像过去地主人家的宅院。

云江的住房空置率很低，95%的房子基本上都住满了人，虽然按照户籍人口统计，人均住房的面积已经超过53平方米，但很多人买房纯粹还是为了投资。在云江，商品房的平均租金都可以达到年回报8%以上，长期投资看来很划得来，在这片土地上，似乎遍地都是钱。如果说还有一些穷困户，那一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定是思想保守和固执的，或者是早期在城镇发展的，除此之外，就是胆子小，奋斗不够或者机遇不好的。

这里的人们很多想法与内地人不同，他们不太在乎国家社会保险金和养老金的多少，每家每户都有相当的积蓄，村里每年有分红，自己的私宅每年租赁收入也不少，或许私宅下面就是商铺，一铺养三代，这个道理在云江本地人的心目中根深蒂固。民间富有，政府也富有，社保机构也不例外，这里本地人的医疗保障水平还大大高于一线城市的市民呢！

虽然云江这座城市开放得比较早，但这里的人们依然保持着中国南方岭南文化中的许多传统民风。每到节日，这里的寺庙香火很旺，很多人都愿意虔诚地到庙里来祈福，渴求菩萨的保佑，希望生活的平安。这里的人们最重视春节，每逢春节，云江张灯结彩，喜庆吉祥，走街串户的人们相互见面，还会互相恭喜，互赠红包，每当这个时候，小孩们是最开心的。不到正月十五，云江本地人的公司是不会开工的，再忙也是如此。

小孩满月，长辈也是十分看重的，有钱没钱的家庭都会给小孩办传统的灯节，邀请各方宾客前来参与，好是热闹。这里还有龙舟节、卖身节、荔枝节，非常正式，参与的人很多。除此之外，这里的人最重视吃，各式各样的传统的美食让你目不暇接，流连忘返。吃是云江一种地道的传统文化，除了早茶，还有午茶、晚茶，都与吃有关。云江的小吃做法极为精致，而民间的土菜就更能体现云江吃的文化中的乡土气息，味道好极了，什么地方的人都能接受，不像湘菜或者川菜，有一些人会接受不了。

城市化让本地人大开了眼界，过去他们对自己企业的形象是不够重视的，如今本地人都知道要把自己的写字楼搬到云江的中心区来，虽然很多人还是会穿着拖鞋上电梯，还会叼着烟，毫不顾忌周围人的感受，虽然通常情况下，他们对着装毫不讲究，在写字楼这么严肃的公共场所还会高声喧哗，但他们还是有了很多企业的品牌意识，知道公司门面的重要了。老姜认识的一位本土财富过亿的老板还习惯抽着 10 块钱一包的红塔山，好不讲究，这就是云江人，传统习俗和现代文明并重，实实在在，从不遮掩，也不讲虚名。

这些年云江引来了大批外商的进入，着实带来了地区经济的繁荣，改变的不光是经济，还有人们的价值观和世界观。跟随着外商投资，内地大批的外地人也来了，他们有着太多的梦想，若干年后，有落地想安家的，也有赚了些钱回家养家糊口的，还有一部分人，他们不懂国际贸易，但偷学着国际友人经商，开始了商业尝试，不知不觉中，很多人在这里发了财，也开起了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工厂，办起了实业，他们的脑门上写满了这座城市经历的沧桑。

在外商投资中，云江仰仗着毗邻香港的优势，吸引了很多香港人和台湾人在这里投资办厂。他们看重的是云江的政策环境以及低廉的成本，于是将工厂搬到云江，虽然总部还在香港，承担着工厂贸易接单的任务，但这不妨碍他们在云江的生产，他们把这叫做来料加工，或者来样加工。他们把这称作区域经济的优势互补。

当云江慢慢适应国际加工贸易规则以后，很多商人干脆把生意的商务谈判也搬到了云江，带旺了云江的酒店生意。你不要奇怪，云江的酒店业是最发达的，连香港也比不上，就拿后街镇来说吧，这里五星级酒店就有五家，大大小小的四星、三星级酒店更是数不胜数，还有很多经济型酒店做补充。除了酒店，那就是各式各样的娱乐场所了，各种档次的都有，以至于后街娱乐业在中国也算出了名。

云江，的确是一座十分奇特的城市，她的发展可以说把握到了时机，通过思想革命，不等不靠，硬是在一块空地上做了起来。这座城市的命运在云江人自己的手上得到改变，带着许多传奇的色彩，也有着很多的辛酸血泪。

云江，今天已经不可小觑，在这座城市里，国际商业活动已经相当频繁，城市的生活绚丽多彩，有“时尚潮流不夜城”之称。这里是奋斗的热土，这里是梦想成真的天堂，多元文化在这里汇聚，中原文化、西洋文化、本土南蛮文化在这里形成了独特的岭南文化，闪烁着璀璨的光芒。生活在这里的人们是那样的包容，以至于不同文化族群之间能够和谐相处，深度合作。勤奋和务实，俨然成为了云江这座城市的名片，也奠定了这些年云江发展的基础，展示了城市的活力。云江已经没有了当年的土腥味儿，取而代之的是十里洋场的现代绅士风度，任何时候都不能再小觑云江的存在了。

操盘手记：了解一个地区的发展史对于地产人来说也是非常重要的功课。掌握一个地区的风土人情，实际上就是挖掘人们心底里的文化喜好。从一个地方的经济发展情况，我们可以看到当地的生活需求和购买能力；从一个地方的民风民俗，我们可以筛选客户的喜好。因此，一个操盘手要做到卓越，扩展自己的知识面要从了解客户的文化背景开始。

地缘文化对房地产项目的发展构成了实质性的支配和限制，这是由房地产的区域特性决定的。要想在定位中做到极致和精准，那你就深深研究区域经济文化特征吧，研究买房的那个圈子的人可支配收入的状况吧，除此之外，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还不可忽视租赁市场的支撑状况。

2000 年，这是 21 世纪的起始元年，中国社会因为城市化，正经历着深刻的社会变革，国家发展战略首次提到房地产，也就在这一年国家明确出台了房地产发展的鼓励政策。中国的城市，似乎在冬眠中苏醒，塔吊林立，机械轰鸣，各个市区中到处可见泥头车呼啸而过，一座座城市都变成了工地。

城市的居民好像也被唤醒了，开始对房子兴奋，对生活憧憬，他们开始疯狂地从银行毫无风险意识地提钱，买房、买铺、买写字楼，起初还是自用为主，后来演变成投资行为。由于房地产的货源短缺，房地产的价格被疯狂的投资热情推高。人们像开了窍一样，对房子情有独钟起来，一边是刚性需求的释放，一边是投资性需求的涌入，改善性需求更是在推动着市场不断向地产高端方向发展。那个年代，买到房子的人就像鳏夫娶到了媳妇，那种兴奋是无法言语的。

止不住的房地产投资热潮，让中央政策制定者也害怕，调控政策在 2002 年相继出台，但疯狂的人们哪里会听得进去呢？人们开始相信房子可以保值，炒房可以赚钱，很多人干脆停下手上的工作做起专职炒楼的生意来，一年的收获还颇丰厚。这样的上涨势头一直持续到 2011 年，无论政府出怎样的政策调控，中国房地产的价格依然高高悬在空中，没有调头的意思，开始是一线城市，房子的价格呈现出股票拉升式波浪上升行情，后来传导到二线城市，再到三四线城市。这个时期的中国的 GDP 数字中很大成分上是被地产市场的强劲增长不断推高的，21 世纪的头十年，可谓是中国地产发展的黄金十年呀！

云江，也在这个时期内演绎了城市化快速发展的精彩，它是特定历史时代背景下的中国城市发展的一个缩影。当年的市政府领导对中央精神吃得很透，他们顺势提出了云江五年建新城的城市发展构想。从 2000 年起，云江大规模的城市建设拉开了序幕，云江正经历着历史上最大的变化。云江的政府不差钱，这些年的经济成长让地方财政收入颇丰，似乎有些财大气粗的样子，城市发展规划中，政府决定每年拿出 500 亿投资城市建设，力争五年建成新城。有哪个城市可以跟云江相比呢？在这之前，云江已经连续多年经济增长速度都在 20% 之上，制造业的家底很厚呀！

应该说云江的掌舵人头脑是清醒的，他们意识到城市的硬件设施是比较容易完成的，而城市文化建设却不是一朝一夕可以立马见效的。于是，在抓城市建设的同时，提出了文化建设同时上的主张。尽管他们的底气很足，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同时也意识到了城市发展的使命任重而道远。

任何时候都不能低估云江的实力，云江的地理位置十分独特，她位于中国两个一线城市之间，享受着双城发展的溢出效应，有人说，这样的区位优势，其实云江可以坐收两座城市的经济发展成果，每一个城市漏一点儿，云江就吃不完。这样的交通区位优势，让很多南方同样的中等城市眼红，殊不知，云江人还有敢闯敢干的精神。敢为天下先，云江在成长中不靠国家的任何优惠政策，仅靠土地资源的洼地效应，在短时间内实现经济崛起，并成为制造业的世界佼佼者和工业摇篮，应该说云江人智慧聪明。民间有一句非常形象的话可以概括云江在世界经济中举足轻重的作用，那就是“云江公路塞车，世界电脑就会提价”，可见云江这座城市的重要程度。

岂止是云江，周边城市也在不断加速城市化进程，只是碍于财政的状况，速度和规模有所不同而已。中央的一个政策，全国就浩浩荡荡地动了起来，像是一场运动，席卷着中国的大江南北，楼房、大厦如雨后春笋般地从地里长出来，迅速改变城市，也改变了人们的生活，变化之大，速度之快，实在令人惊叹。

早在十年前，云江还是一个没有整体规划和现代模样的城市，32 个镇区各自为政，五花八门，各显神通，市政府的管理作用是十分脆弱的，一切似乎都在自发中生长。这一次不同了，明摆着要通过城市建设加强集约化的城市领导，有效率地走集约型的城市发展之路，改变过去镇区无序发展的状况。今天的云江，已经天翻地覆，城市规划非常有内涵，城市功能分区井然有序，产业布局合理，起点高，工业进园，住户进区，产业升级让云江有了发展的更高目标。

如今来到云江，在宽阔的城市主干道上，开车而过，你可以看到商务写字楼已经目不暇接，城市综合体点缀着这座年轻的城市，商业繁荣，绿色成荫。这座城市不再是哑铃型人口结构，中产阶层开始增多，中心区大气磅礴，俨然成为城市的门户。镇区的高端人群正在改变习惯，开始在中心城区置业了。

尤其值得骄傲的是，随着城市环境的变化，城市的归属感越来越强，很多原本不想留在这座城市的白领们找到了留下来的理由，新客家文化正在这片传统的岭南土地上形成。云江，正在洗刷过去落后的记忆，装点光明的未来。还是制造业名城的定位，但起点更高了，云江瞄准了国际大都市，也贴上了绿色城市的标签，城市正在给新云江人带来荣誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：作为房地产的圈内人士要清楚意识到历史机遇是什么。城市化改变的不仅是一座钢筋水泥的城市构架，还同时改变了人们的心灵，让人们有了追逐生活方式变化的勇气。这个机遇是千载难逢的，错过了，将是世纪大错。

有这样的机遇，中央政府政策支持，地方政府城市硬件设施改善配合，房地产圈内的人们就要加快步伐开发建设，机不可失，时不再来。房地产投资有时候把握机遇是十分重要的，机遇把握准了，利润也会滚滚而来。

这个时代充满着机会，城市化让中国房地产业的发展焕发了生机。在这之前，人们对房地产这个行业的认识还处于探索阶段，很多普通人并没有关注到它，也没有感觉到这个行业有什么魅力。不要以为在这之前，中国有许多人都对房地产有深刻的了解。如果说有，那也是在上海、深圳、广州这些市场化走在前面的一线城市，而中国大多数地区和城市的人们对房地产是没有什么太多的了解的。大多数的人可能还停留在极为朴素的认识上，那就是房子是用来居住的，在城市里有房子住就行了，还顾及不到考虑环境，顾及不到考虑配套，也谈不上物业管理，更没有考虑房子的舒适性、实用性等，哪有生活方式之说呢？即便是一线城市，他们的单位可以分配房源，也由不得你挑选，那是计划供应的。

初始的商品房市场最早是从南方开始的，当时的市场房子很便宜，因为市场不成熟，很多人并没有考虑下手买房，买房的人也是不用太多考虑房子的成本和价格，不同地段的土地，政府出让的价格差别也不大，市场尚处于培育之中，单位上的人几乎不会考虑买房。但城市化以后，特别是国家取消福利分房之后，人们开始关注商品房市场，渐渐发现房子的商品属性，也明白了，地段不同、产品不同、生活方式不同的房子，价格应该有很大的差异，房子不单是用来住的，还可以用来投资。城市化让人们对房地产行业有了全新的认识。

风起云涌的城市化进程直接搅热了城市的房地产市场，这是不争的事实。随着人们意识的增强，人们开始疯狂地释放压抑多年的房地产需求的欲望，不同的房子，不同的感觉，也意味着不同的身份。钢筋加水泥的背后，人们第一次对生活出价，生活方式成为了人们的精神索价。正是这种情绪，人们开始有选择的议价，第一次冷静下来思考自己将来想在什么样的房子里生活，有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有闲暇时散步的花园，有没有好的邻居，能不能见到院子里常有的微笑，有没有属于自己私享的空间等等。

房地产业的发展，政府是导演，如果不是政府鼓励房地产行业成为支柱产业，如果不是国家取消福利分房，房地产的价格也涨不起来。21 世纪的头几年，中国的房地产价格并没有感觉会涨。几年后，情况就变了，首先是一线城市，房地产价格开始出现有力的规律性上涨，随后蔓延到全国，在那一刻全国的市场全面上涨，国家被迫出手干预。房地产的需求如此之大，如干柴烈火一般，被点着之后，正慢慢形成燎原之势。先是北京、上海、深圳、广州等大城市，紧接着是各省的省会城市，随后遍地开花。人们像久睡后刚刚醒来一样，对房地产充满着好奇，充满着欲望，市场顷刻间也成为了一些冒险玩家的赌场。

大部分人是因为真的要居住而买房的，但还有许多人完全是看到了房子升涨的背后有着巨大的投资商机而介入进来的。当时的中国房地产市场似乎被几股势力绑架了，当时的中国经济因为城市化也实在太热，很多人手上有着大把的余钱，投资热情很高，房子成为了他们淘金的目标。境外的热钱也绕过各种关卡进来了，他们不肯错过中国这么好的赚钱机会，也把热钱投向了房地产，于是中国的房地产又成为了这些热钱的蓄水池。真的需要买房的人也等不及了，他们看着不断上涨的房价，生怕自己今后买不起，借钱也要冲进来，后来人们把这股力量称为“人口红利”。经济的高景气度，让这几股力量汇聚在一起持续发酵。

全社会的房地产市场各类产品开始出现供不应求的现象，有刚性需求的，有改善的，还有相当多投资和投机性的，楼价顺势被推高也就不奇怪了。各路资金看到楼市的赚钱效应，开始转变投资方向，也参与到楼市中来，经常是房子不够买，抢购的场面已经司空见惯。城里原来理性的一族后悔极了，越是犹豫，后来买房付出的代价越高。每当这个时候，他们只能是嗷嗷叫苦，后悔不迭。30 年的改革开放，中国人真的富裕了不少，也聪明了不少，很多人积累了相当多的财富，逮住这次机会的精明的投资者真的赚足了。有政策的配合，有市场的刚性红利，还有政府对土地的批售严控，房子能不涨吗？这样的市场，投资的安全边际是极高的，各路资金改道抢跑进楼市，想赚取更多的利润的行为也就不足为怪了。

为了把房子卖出个好价，房地产的经营人员想尽了办法，借着生活这个载体，他们特别能折腾，说什么生活要讲究“五子登科”啦，把项目比作什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么“城市客厅”啦，商铺推销中还掺进很多哲理，说什么“一铺养三代”啦，好像他们销售的房子真的很好，未来的生活被标榜成无法复制的人间天堂，让前去看房的人心里痒痒的。这样一来，你就能够理解为什么会存款买新房了。银行为了揽生意，也主动上门放贷了，服务好得不得了；发展商为了摸清客户底细，故意采取“认筹”的方式，有的还要摇号选房。客户在这样一个畸形的供不应求的市场上被折腾得不得安生，这个年月，房子真的被吊起来卖，好一派盛世繁荣！

地产盛世，总少不了开发模式的创新，这是为了在竞争中更具优势，成功的模式一般会被不断复制，开发商们就想着快，动作越简单越好。那时候如果去飞机场，你总可以在乘客中找到各个地方的地产大佬，他们飞来飞去就是为了到各地拿地。此时的中国就是这样，买房就像过去买白菜一样，为了买到房子，人们会抢破头颅，似乎人人都到了疯狂的程度。售楼部里经常会出现尖叫，人们大喊大叫，还有的人打电话与家人现场联系，急得直跺脚。叹息声、辱骂声、惊喜声、后悔声，都经常可以听到，人生百态在那一刻演绎得淋漓尽致。为了买到房子，有人连夜排队，而有的官员们也会通过各种关系让发展商留房，即使这样也不要指望打折。售楼部的外面 10 万元一个筹号在黑市被炒得满天飞，转手倒卖一两个月后就可以赚个翻倍的事儿也经常发生，这些过去只能在股票市场见到的情景，如今在房地产市场也是屡见不鲜了。

据初步统计，2009 年中国 12 万亿元的 GDP 增长中，其国内消费就有 7.5 万亿元是由房地产直接贡献的。而这个时候的旅游消费不过 1.4 万亿元，汽车消费也不过 1.6 万亿元。中国的人口红利或许是这波房地产大潮的根基，但城市化的战略布局则直接促成了房地产的盛世，反过来，房地产的快速发展确实让 GDP 的数字亮丽了不少。转型中的中国，人们在摸索中不断地大彻大悟，也让房地产的春天得以持续，利益集团的贪婪也间接地绑架着中国经济，但不管怎么样，中国社会进步了，人们从来没有过这样的感觉，21 世纪起始的十年时间比过去 50 年的时光让人们懂得了更多。

这个盛世是一个怎样的景况呢？有人把几十万、几百万元的钱从银行搬出来，毫不犹豫，义无反顾，决定如此坚定，连很多外国人都看得惊讶，说道：“中国人太疯狂了。”发展商呢，抢地也十分之疯狂，他们顾不得做太深刻的可行性研究，即使地价高过当时的楼价，他们也不害怕，他们只觉得房价还要大涨，人们还会更加疯狂，拿到地最为重要，不用过多考虑地块的位置，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不用做详细的项目定位，有了土地快建房是关键。很多一时拿不到地的发展商，他们采取的策略不一样，捂盘，有房子不卖，等着楼价升，这就是他们的策略。很多其他行业的老板心里痒痒的，看着房地产赚钱，他们哪里坐得住呢？他们宁愿把其他赚钱的生意放一放，腾出钱来哭着喊着要赶快进这个暴利行业，至于有没有暴利，他们开始是不知道的。精明一些的消费者发觉正常的工作收入太少，他们没有心思干活了，趁着银行利率超低，很多人干脆选择了下海，成为房地产专业的炒手。一时间，楼市好不热闹！

操盘手记：这些年地产百态可谓人生百态，短短的几年间，在房地产这个行业让很多人翻阅了100多年来的经济百科全书，明白了许多投资学的原理。其中的先知先觉者无疑是赚到了钱，而保守主义者自己的积蓄并没有捂出超值的感受。

作为操盘手从投资的角度看待地产产品的价值，并以此说服自己的客户未免不是一种好办法。其实，朴素的消费者有时候要引导，不能把他们看成什么都懂的人，你要从理财的角度来启发人们的置业意识。当然，或许操盘手自己要懂得更多一些。

虽说是黄金十年，但房地产行业也不是一帆风顺的。2007年底的楼市宏观调控和美国债务危机就差点儿让很多房地产商破了产。似乎所有的问题都指向了现金流，现金流对房地产商来说不是一个风险的伪命题，处理不好，它是会伤及企业的筋骨甚至生命的。经济持续下滑，宏观的环境发生了重大变化，这是任何房地产商都难以预料的，可以看成天灾人祸，用不可抗力来解释，但风险是需要自己扛的。

市场经济整个运作的系统好像出了问题，经济指标显示似乎在国民经济的各个行业都在快速减速。这个时候不好预测的是国家宏观调控政策，政府用限制措施试图要锁住房地产狂奔的缰绳，很多发展商从来没有遇到过，他们已经感到不适，如果这一次再加上国际金融危机，那就更惨了，一旦持续下去，通胀转为通缩，经济发展的前景就更不好预测了。

国际经济危机实际上帮了中国楼市的大忙，因为房地产在国民经济中的份额比较大，内忧外患，几个月内中国的GDP出现直线下滑。此时的中央政府终于坐不住了，宏观政策大转向，推出4万亿元刺激经济增长措施，实际上就是救市。4万亿元中大部分资金几乎都流向了房地产行业，楼市的资金压

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力顿时缓解。虽然楼市调控政策还在，但地方政府的态度是暧昧的，他们恨不得中央的楼市调控政策马上取消。此时，他们采取的是睁一只眼闭一只眼，中央政府哪里还照顾得到中国楼市的泡沫呢？他们有很多棘手的问题要解决，精力当然是要照顾整个国民经济了。

2009 年，中国楼市咸鱼翻身，以此形容当时的楼市一点儿都不为过。看到银根放松的信号，中国人慌了，先是刚性需求勇敢入市，后来是投资性需求尽情恢复释放，最后是改善性需求归来，楼市的价格重新进入上升的轨道。以至于人们又开始亢奋起来，对房地产政策调控的敏感性这一次降低了。此时国内经济在避险资金的涌入下，通胀的预期上升，连续破“5”的高企的 CPI 数据让人们不敢存钱，房地产作为资产，其保值增值的作用在中国人的心目中被更彻底地放大，人们相信中国的房地产调控政策在金融危机面前有些忽悠的味道，楼市经过 2008 年短暂的下跌后快速回升，使得人们更相信在通胀时代，房子是最好的避险工具。尽管此后的中央政府不得不在经济增长稳定之后，又采取计划限购的更为严厉的调控措施，但此时的市场哪里会听得进去呢？

这时的中国，似乎家家户户都懂投资，人们开始认识到房地产的价格是由多重价格叠加形成的，一种是基础价格，它是由货币发行量决定的，如果静态看市场资产，发钞量越多，资产类价格就会越高，这反映在生产资料成本和 CPI 两个数字上，基础价格决定了楼市的上涨趋势。一种是市场价格，它是由供求关系决定的，中国的城市化率才刚刚达到 50%，离 70% 的城市化目标的距离还很远，这决定了地产的长期需求走势；第二种是国家还有一个收入倍增计划，也就是置业群体的结构将有一个很大的调整，这样也会产生新的潜在需求，市场未来十年，乃至十五年内仍然还会是供不应求的局面，市场价格将围绕基础价格波动运行；第三种是计划价格，指的是国家计划调控下的价格，包括限价房、限购房等，应该说我们国家是市场经济主体型国家，计划经济只能作为市场的补充，而不能占据主导地位，这是显而易见的，因此，计划价格不可能长期约束市场价格的运行轨迹，这也是肯定的。因此，中国的房地产市场还会有很好的光景也就不奇怪了。

回过头来看云江，应该说这么些年来云江的房地产市场还是有序发展的，它体现在很多方面，2000 年开始的十年间，城市的房地产的价格静态比较也就涨了不到 3 倍，而反映在价格走势的二手房出租价格不涨反跌，无法支持房地产价格的快速持续上涨。另一方面，云江的制造业面临着多重挑战，劳

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动力成本上涨，汇率上升，各地方以更为优惠的招商条件争夺投资，云江不得不做出产业升级的决定，这些都让云江经济腹背受敌，也间接影响到房地产的需求。

有一段时间，很多一线城市的操盘手们来到云江，想把那些发疯的大盘模式引入云江，妄想创造地产奇迹，结果都失败了。原因很多，但主要的原因是他们不了解云江的市场状况，这里的中产阶层是缺失的，而有购买力的本地人购房的目的大部分是用来投资，因为户籍人口的人均居住面积已经很高，超过了50平方米。这里的中心区城市功能并不集中，也间接削弱了中心区楼房的涨价基础，大量的供应基本满足了阶段性的需求释放，而土地资源大部分掌握在私人手里就更加加大了政府对土地供应加以控制的难度，所以，云江的市场呈现理性的局面就不足为怪了。云江就是云江，你不能指望它产生轰轰烈烈的销售羊群效应。

当然，这些年云江的房地产并没有闲着，有城市化这个大时代做背景，他们也谱写了许多可歌可泣的篇章。至少十年的磨砺让云江的房地产开发理念有了一个质的变化，从单一的“贩卖产品，注重房地产的生产管理”到注重“生活方式的打造，注重以营销思想统筹房地产的开发工作”。开发理念大突破，带来的是开发模式的大创新、大变革。由此，在云江也诞生了大盘开发模式、复合地产模式，近几年城市综合体和工业化生产也悄然出现，让云江的地产灿烂得不得了！在云江贩卖教育地产、公园地产、生态地产、运动地产等，是再正常不过的事情。而度假旅游地产也有很多发展商开始尝试。

在云江，人们开始注重细分市场，避免同质化竞争；开始注重项目的前期策划定位，让营销思想渗透到产品的锻造之中；开始注重引入职业经理人管理，将现代企业管理的理念用来实现企业效率和效能的提升；开始注重房地产开发的风险控制，让现金流产生利润，而不是靠天吃饭。这些变化，创造了云江的城市美景，也让城市变得更加宜居。

在云江，城市规划和房地产项目的规划联系得更加紧密，人们已经意识到地产项目如果能打造成城市地标，或者地产项目如果能利用城市地标性规划，都将让项目的价值有很大的溢价空间，价值可以持续发酵。房地产，在云江产业调整的这些年月里，在经济活动中，扮演的角色越来越重要，同时也推动着云江社会的进步和发展。在这座城市里，各路房地产英雄活得很自在，他们有很多自己可以腾挪的空间，创造属于自己的精彩。云江的主流媒体相当活跃，他扮演着推波助澜的角色，云江需要重新被审视。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：无论是消费者还是房地产的从业人员都要深刻认识房地产的价格构成，并正确客观地把握影响价格走势的各种因素，只有这样，你才不会被市场的各种声音忽悠，在变化的市场中坚持自己的投资主见。

作为操盘手，更要全面认识市场，这样才能准确地把握市场的脉搏，否则，做错了方向是很可怕的事情。在市场分析中也要换位思考，只有换位思考，你才可能不错估形势，在营销实践中做出正确的动作。

就在云江地产繁荣的这些日子里，房地产行业有了一个不大不小的圈子，每年很多媒体都会想方设法把圈子里的人聚到一起，便形成了圈子里的人定期的聚会。工作了一年的人们此时有了放松的心情，氛围也显得格外轻松，圈子里的人见面后多的是问候，谈工作的很少，不同项目之间似乎存在顾忌，不相互盘问业绩和收入是最恰当不过的。媒体之所以这样做，也是为了揽生意。

这些年，媒体在圈子里少不了要请的一位人物是老姜，老姜不是云江本地人，至今还没有在云江安下家来，“5+2”的生活方式持续了多年，倒也让他习惯了这样的生活方式，偶尔工作忙的时候，他会连续在云江住上两个星期，但再长他就受不住了，会千方百计想着法子回家看看太太和孩子。圈子里的人似乎都很尊重他，因为他在云江待的时间很长，很了解云江，在专业上属于技术流派，因此很受圈子里的人喜爱，媒体朋友更是因为老姜的谦和而愿意与他打交道。

老姜与云江结缘是一个偶然的机会。上世纪的整个九十年代，老姜都在南方的鹏城混迹，也不是房地产什么专业的科班出身，但老姜是一个很不安分、天天做梦、妄想改变命运的人。他做过电工，也干过港口，当时他所在企业上市让他有幸参与到项目的投资管理工作之中，让他有机会接触到大量的房地产项目，由于当时的国内市场正处于宏观调控之中，所有的房地产销售市场都不好，他的精力更多地放在了房地产项目的处理和脱困之中。

眼看着日子一天天过去，老姜没有太多的工作成就感，他觉得自己的视野很局限，人生的突破似乎很渺茫。分析来分析去，他认为自己生在特区，却没有逃脱体制的束缚，待在大型国企里，做着本分的工作，一月拿着国家发的几千大毛，生活得平平稳稳。外面的世界似乎很精彩，改革开放的大潮让老姜身边的朋友都有了这样或者那样的成就，老姜不愿意这样温水煮青蛙

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一样地活着，他觉得要动一动。先是在体制内活动，虽然自己负责的企业或工作都还做得不错，但由不得自己想继续干下去，就被上一级的领导叫走了，这叫服从组织分配。老姜开始厌烦，他想到跳出这个体制，一想就是好几年，毕竟正统的思维还是会在关键时刻影响自己的，直到 1999 年，老姜才走出关键一步，这是在极度困惑之后做出的决定，或者说是跟僵化的领导愤怒争吵后的出走吧。

他来到省城，干着一份薪水不高，但行政级别不低的国有资产管理公司的工作，待处理的不良资产大部分是房地产项目，有在建的，也有死掉的，还有不干不净的土地。总之，资产中是一盘乱账。这个时候的老姜想让浮躁的心灵停一停，他要好好想想，36 岁的人了，后面的路怎么走，他要想得清楚一些。一干就是两年，轻松是肯定的，但官僚体制下的工作环境让老姜感到实在太累，从特区走出来的老姜哪里受得住这样的氛围呢?

一天中午，老姜找来报纸准备午休的时候，无意中看到了一份招聘广告，招聘的企业也是国字头的，名头很大，公司叫中新华南，做地产开发的。一直郁闷不得志的老姜想投投简历试试，没想到很快有了面试的回复，老姜清楚地记得，面试的那天，中新公司的六位老总一字排开坐在对面，好是严肃。老姜也经历过很多场面，处级待遇的行政级别摆在那里。老姜对答如流，他的风趣引起了中新公司康总的关注，后来康总专程到鹏城约老姜详谈。老姜第一次看到这样雷厉风行的领导，二话没说选择了加入。事后，老姜还不断感叹，这些年自己在国企里实在太过于封闭，眼界也实在太窄，原来外面的世界是如此的精彩。敲定岗位也是十分迅速的，与康总见面的第三天后，老姜便正式被派到中新公司的云江分公司工作。

来到云江，老姜就被这片土地深深吸引了，他发现云江这座城市不像过去想象中的那样败落，特定的历史时代托起了鹏城，也带旺了云江。城市正在经历二次革命，云江的领导也属于锐意进取，有抱负、有胆略的一族，五年建新城的城市口号让老姜实在敬仰，以至于他感觉到了自己在这个城市未来会有一些作为。

一干就是十年，老姜的房地产阅历真正的积累是从云江开始的。中新公司是一家不错的公司，给了老姜许多的机会，让老姜在圈子里小有了一些名气，以至于后来离开中新公司自己创业，也是基于中新公司过去平台的支持，这一点老姜是一辈子都会感恩的。云江这片土地也是养人的地方，如果不是云江，或许也不会有老姜的机会。老姜已经习惯把自己叫做云江人了，他爱这里的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，他爱这里的民风，他更爱这座城市对自己的包容，他很想通过一种方式回报这座城市，让这座城市的文化更加绚丽纯洁，结出的花朵更美。他也热爱自己的这份工作，说真的，这份工作太过于辛苦，也赚不到什么太多的钱，但从事这份工作让老姜感到很快乐，以至于他认为赚钱是次要的，可以顺带取得，他欣赏网络里的一句话："财富再多，高不过自己的坟头。"这些年的痛快，已经让老姜沉浸在自己的世界里了。

操盘手记：房地产的圈子里的人们形形色色，但像老姜这样有目标、不安分，并且充满激情，能在工作中找到快乐的人并不多。一个人的一生不能太过于平凡，自己要给自己增加使命感，只有这样，在人生的路上才会积攒真正的财富。

思路决定出路，如果老姜还在过去的体制里继续待下去，也许没有现在的快乐感觉，这启发我们要敢于突破思维的禁区，只有这样，你才有机会看到自己的艳阳天。

目标，激情，本事，勤奋，良好的做事心态，这些对于一个人来说是多么的重要，没有这些，一个人的财富再多也会失去生活的味觉。

时代造就着英雄，这些年市场出奇的好，云江房地产市场项目多了很多，的确也培养了很多人，以至于每每聚会的时候，圈子里都会有很多新面孔出现，而聚会的场所也扩大了很多倍，老的，有些人渐渐淡去；新的，则从全国各地汇集，云江的地产今非昔比，多了太多的热闹。

如今的云江也开始向外输出人才了，五花八门的竞争的确让很多年轻人有了成长的空间，很多人按捺不住寂寞，想小试身手。他们看到在云江机会不大，带着沿海地区的经验选择到内地发展，着实受到很多城市的欢迎。做营销策划的如此，搞工程或者规划的也不含糊，如今的内地也能开出很高的工资，很多老板希望用高工资到沿海城市来买专业人才，他们算过账，这样划得来，正好为一些年轻人提供了机会。

在云江做过的很多人都说这个市场很磨人，哑铃型的人口结构，代工式的工厂模式，注定了这个城市不能像一线城市那样，目标客户很清晰，细分市场就足够让很多发展商伤脑筋的，因此，这个市场也格外锻炼人。封闭的地区市场也不能与开放的全国市场相比，需求会因为市场的狭窄而无法大量释放，何况这个市场还要从不成熟迅速走向成熟，行内人士的浮躁，发展商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们的幼稚，消费者的盲目和无知都可能造成市场动荡，云江这个市场出去的人应该说还是有很多经验的。

今天的云江已是人才辈出，这里的房地产项目也被做到了极致，几乎所有的发展商都懂得项目定位的重要性了，他们开始从客户的源头细分需求，除了找到客户需求，他们还关心客户的支付能力，口袋里的钱能掏出多少，还要倾全力研究客户的喜好，并将这样的客户做消费圈层的细分，以此来定位产品，并形成客户喜好的生活方式，你说云江的房地产是不是已经成熟了呢？

不知道这个大时代还会持续多少时间，也不需知道这个大时代终结的节点会在什么时候，我们不是在赶集，在职业的道路上，我们批判中庸的思想，不愿意为专业设定边界，只有进取。在云江，你会有一种时代赶着自己走的感觉。我们需要突破，需要创新，需要用永无止境的追求，在大时代的背景下寻梦，或许这样的过程会没有结果，或许这样的努力要花上好几代人的持之以恒，圈子里的每一个人是否意识到幸运的大时代会眷顾有梦想、并为之不懈努力奋斗的人们呢？也许我们不能让机会跟自己擦肩而过，所以，在大时代背景下，我们不能让自己过于浮躁，拿起专业的武器，在圈子里，你就可能站稳自己的位置。

云江的山和水啊，实在太美，以至于美得叫你不想离去。这些年发生在云江房地产圈子里的故事也实在太多，以至于几天几夜也嚼不完，剩下的就只有留下来，继续做好自己的事情，回报云江这块热土。

千年难遇的这样一个时代，我们能没有激情吗？激情是什么？它是生命的种子，可以让我们过得有尊严，还会有意义，对吧？或许一个人大部分时间里生活会显得有些平淡，平淡中那不经意的一抹有时候也会变得很绚丽，抑或是一个标识，一个逗号，但你会感觉到心底里有的是安慰，有的是自信，何必追求太多华而不实的东西呢？你需要保存的是记忆，需要跟别人分享的更多的是故事，享受这个时代的美妙是再惬意不过的事情。

操盘手记：房地产是一个热闹的行业，有很多机会来得很快，以至于你没有准备。巨大的财富时时发出诱惑，如果你没有准备，你又拿不到，于是你郁闷，烦躁，不再专注于实实在在的专业，结果你还是够不着，怎么办呢？

想做大事的人必须心态超级平和，别人浮躁时，你清醒，你积累；当别人放弃时，你悄然出手，你不就是智者了吗？一个人的素质首先是定力，没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有定力，很难说在这样一个时代背景下，你能获得多少。

第一章 纸媒盛行

一个有历史意义的时代来临，往往媒体充当了先知先觉者，当普通人还在用惯性思维的时候，媒体就已经在酝酿着如何借时代之风，创造新思维了。他们勇敢地担负起吹鼓呐喊的角色，向还在惯性运转的旧思维挑战，媒体的价值在这一刻显现地极具战斗力！

显然，南方的媒体在世纪翻越之际，已经早早嗅到了这个时代的气味。南方的媒体是全国公认办得最好的，他们大胆、创新、敢于突破一些过往的禁区，恰到好处，又不触犯底线。所以，南方的报纸不但形式新颖，办报的观念很新，抓新闻点的意识很强，而且贴近老百姓的生活。就在21世纪来临时，他们就闻到了云江的新意，他们开始在云江落地，全面开始了在云江的媒体围剿。在云江这个并不活跃的媒体市场，或者干脆说封闭僵化的媒介顿时感到了冲击，媒介也迎来了革命，这个市场像是沐浴到了一阵新风。

媒体原本属于事业单位，国家管吃管用，本来也属于衙门一类，但改革开放之后，南方的媒体开始改革尝试自办经营，丢掉了铁饭碗，将自己直接置身于市场之中，建立了服务意识，有了客户的概念。在公开、公平、公正、及时客观报道的原则上，他们开始懂得如何办报才能赢得读者的青睐，与此同时，读者喜欢的报纸也容易获得企业广告投放的支持。

报纸引入经营的理念，可以说是南方办报人的创新，但对于坐惯了办公室的办报人来说，要真正将自己置身于市场，却是一件不容易做到的事情。但南方报纸由于改制比较早，他们早已熟悉了市场的这一套做法，所以在报社内部形成了两套班子，一套搞编辑，一套搞经营。由于搞市场的业务人员也是靠提成吃饭，他们特别努力，把企业伺候得十分舒服，在他们看来，客户舒服了生意也就不愁了。

没有与媒体打过深交道的老姜，此时，因为身处负责企业营销工作的要职，也完全被媒体的朋友们盯上了，很多媒体都主动上门拜访老姜，希望他能成为他们的朋友。如今的媒体也对如何在市场上打交道熟透了，他们的手法一点儿也不输给地产营销这个专业，有些手法甚为老辣，也就不奇怪他们在云江的行动，很快取得了业务上的突破，广告量直线上升，成就了相当一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

段时间内的纸媒盛世。这让老姜记忆犹新。

2000 年之前，云江只有本土的一家党报叫《云江日报》，是本土最为有名的主流媒体。每每有商业活动的时候，你没有别的选择，《云江日报》也就当仁不让地成为地产商们最主要的推广载体。因为《云江日报》属于机关刊物，限制性的规矩很多，加上办报的压力也小，市场不选择它，就没有主流媒体可用，因此，广告量相对较大。由于当时的日子好过，也没有走向市场，这家报纸不会主动在市场上施展拳脚，为客商们服务的意识也就不强。保守、高傲，是大家当时对《云江日报》的印象，因为市场上存在的唯一性，你还不得不求它帮忙安排最为合适的版面，这就给了云江很多外来的媒体许多的机会。

新世纪的跨越，往往会给文化人很多的想法，他们天生就不是安分一族。头十年往往会成为文化人的世界，他们会高举文化革命的大旗，挑战一切陈腐的东西，因此，媒体无论从版面，还是从形式，再到内容都会出现很多变革和新意。市场化的运作体制是这个时候最为影响媒体的革命性的改革动作，思想解放后的媒介人，有着巨大的生产力，他们勇敢机智地走向了市场，用文化人独特的气质，睿智地获取属于自己的财富。媒体与媒体之间在省城交过火后，主流媒体纷纷抢占了属于自己的市场份额，他们开始纷纷下乡，云江也就成为了他们在南方的主要落脚地。

这不，新世纪刚到，一夜之间云江多了好几家在国内有影响力的主流媒体，他们聪明得不得了，在云江地区开设省报的子报，专为区域报道服务。除了报道生活，他们还专门挑广告量大的行业办各种专业子报，可谓是眼花缭乱，精彩纷呈。每天一早，云江的读报人都能收到厚厚的一大沓报纸，除了省报内容，还有云江的地区子报内容，当时把保守的云江人惊呆了，原来媒体也有这样的办法！“好不热闹，好生奇怪，好是新鲜。”这是当时云江人普遍的感觉，这使得当时正统的《云江日报》也受到了新思维的极大冲击。

看着自己的大本营被人绞杀，《云江日报》不得不被迫还击，他们开始整合资源，广募人才，开放思想观念。客观地讲，他们想利用自己的主场优势取得竞争的主动权。他们学习力很强，不就是观念上的革命嘛，想明白了，自己主场的资源还是很多的。无疑，觉醒后的《云江日报》取得了丰硕的成果，两到三年后，报纸有了全新的面孔，可以与市场上的任何主流媒体抗争了，广告量也直线式飞速上升，这也验证了改变就能生存的道理。

大时代的云江大手笔的城市化运动的确在全国影响不小，以至于任何主

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

流媒体都不会放过，这里每天发生的事情似乎都有新闻价值，这里的人们也迫切希望借用媒体来为企业的品牌树立形象。当时，在全国几乎可以看得到的主流媒体都来到了云江，连《人民日报》这样的中央党报也来了，香港的《文汇报》、《大公报》也来了。世纪开春的云江此时思想荟萃，文化争鸣，云江有了吹鼓手不说，还让云江社会真正发生了一场思想革命。

省城的报纸是最值得标榜的，他们最早解放思想，最早向形式主义挑战，最早实行商业化运作，因此，即使在云江这样激烈的竞争市场，他们也混得如鱼得水，很是自在。他们一边把握着媒体的基本原则，秉承着“及时性，客观性，新闻性”的办报思想，公平、公正、客观地报道着云江的各类实事，一边加强与各类商家的配合和服务，以报纸为阵地，创新着双赢的商业服务模式。他们主动开辟了人物专访栏目，配合职业经理人的自身推广；他们还通过企业的主题报道，配合企业品牌的成长；他们还通过事件的深度跟踪，吸引读者对事件关注的眼球；他们还通过活动营销，创造出纸媒的联动效应。无疑这些全新的推广手段，让客户赞不绝口。

省城的媒体很懂读者的心声，也很懂媒体要经营好的道理，他们会更关注老百姓关心的话题，以老百姓的视角看问题，因此备受老百姓的青睐。商家们看什么？哪个媒体能抓住客户，他们就愿意在这样的媒体上做广告。商家们为了取得销售成果，是不会太在意成本的，羊毛出在羊身上，商家们会算自己的小账。

那个时候云江的推广渠道也实在是少，这也间接支持了纸媒的繁荣。当时云江的纸媒是很便宜的，企业为了竞争，吸引客户的眼球，会一次性把推广的形象做足，往往整版或跨版的广告是经常采用的手段。有时候，一个项目在报纸上连续打上一个月的广告，或者隔天间隔着来也是十分常见的。而消费者哪里见过这样的阵势呢，他们像刘姥姥进了大观园，看什么都新鲜，就这样不明不白地被媒体俘虏了，而企业也高兴坏了。

操盘手记：媒体的经营手段很值得房地产营销策划人员去借鉴，他们对客户的积极服务更是值得大家学习。纸媒本身有着自身推广的优势，因为文字多，所以可以把推广的价值讲清楚。

创新，对纸媒的营销来说很重要，对房地产来说也很重要，而营销是可以撇开行业的差异的，它是一门独立的学科，当它嫁接到房地产业以后，就变成房地产营销了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

纸媒无疑还可以成为一个重要的营销渠道，即使有其他新媒体存在，纸媒的价值也不能被忽视。否则，我们的营销就会存在缺陷。

2000 年前，云江人大部分时间都用在做生意上，由于改革开放，生意一般都是找上门来，特别好做，赚钱也就变成了十分简单的事情。他们大部分时间一般都花在交际场所，有谈生意的，也有陪客人休闲娱乐的，也有自己放松的，总之，这里的人们就是没有时间读报。由于生意好做，他们不用关心自己的企业或者产品要打广告，产品大多是些来料加工的活儿，事先都有人预订了，哪里用得着做广告呢？产品简单，订单简单，企业生存也简单，媒体的作用在他们看来并不重要。

在这样一个缺乏文化基础的地方，开放的背后对媒体来说似乎是封闭、低俗，即使报纸办得相当精彩，人们也没有太多的意识去关注，或者说并没有习惯让报纸成为自己生活的一部分，因为人们对于一门心思赚钱还没有过瘾呢。那个时候媒体似乎很难有自己的市场，直到 2000 年后，云江的城市化让这座城市接受外来文化的洗礼，并在外来媒体先进办报思想的冲击下，云江的媒体市场才开始异常活跃起来。难道这是竞争产生的作用吗？显然不是。难道有了危机，人们的思想观念才会产生深刻的革命吗？这或许是真的。可以肯定的是，新的办报模式让云江在大时代背景机缘的配合下，有了行星撞击地球的力量，把沉睡的世界搅了个天翻地覆。

其实人们固化的思维是最可怕的，它会阻碍人们的行动。当云江城市化带来思想的大开放后，人们的思维似乎开始变化，对外来的新文化感兴趣起来。城市化的十年间，来云江的学者也多了，他们跟云江各阶层的人接触后，一开始不了解为什么一个经济这样发达的城市，文化会这么落后，后来大家形成了一种共识，那就是这个城市的人们需要洗脑，这座城市太需要文化的滋润了，云江应该有提倡学习的风气。通过与外界的接触，云江人也深深认识到这座城市传统的思想应该来一场深刻的革命，否则就会落伍了；他们也明白了一个道理，只有敢于冲破旧的思维，才会获得新的收获。

有了文化发展的共鸣，事情就好办了，这不，省城的媒体来到云江，立刻吹起了一股新风。这些媒体的活跃也使得报纸的版面丰富了，也让云江人的文化精神生活丰富了，除了捅破过去一直不能被碰的敏感的陈腐观念，更激起了人们心灵的共鸣。云江是一个新地方，但这些媒体仿佛轻车熟路，驾驭有余，他们很聪明，也很专业，一边办好看的报纸，一边盯着报纸广告的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

终端客户，因为他们知道广告客户最在乎媒体的读者群体，于是，经营读者，成为这些媒体最关注的问题。商人计较的无非是效果和利益，看到这些媒体的读者群建立起来了，诸如汽车、房地产的开发商们坐不住了，他们会主动找上门去谈广告生意，于是媒体的广告生意也就火起来。

这个时期，媒体把注意力几乎都放在了开拓房地产的广告业务上，他们料定云江的房地产市场会随后发展起来。其实发展商最关心的是推广渠道的作用如何，只要渠道的作用显著，他们就愿意用。新鲜，是广告取得效果的关键，那时候，纸媒确实做得很活，他们揪着读者的心玩报纸，内容新，版式新，特别是标题，大大的，读者被玩傻了，他们还感到有味道，这就是本事，也是文化人的优势。那个时候读者的感觉是极为朴素的，他们相信报纸的公信力，尤其是城市中产阶层，他们喜欢报纸上文化人的神侃风格，觉得很幽默，够时尚，特别是报纸上的一些深度解析的东西，就更有穿透力。没有见过太多世面的云江人哪里受得了媒体这样的折腾呢，这使得媒体的关注度很高，那时的纸媒赚足了名头，纸媒的强盛，在情理之中。

纸媒昌盛的那段时间，老姜还在中新公司做事，分管地产营销工作，天天都要跟媒体打交道，很多媒体的朋友都认识他。一天中午，老姜在自己的办公室里接待了省城都市报的来访，这是他第一次与这家媒体见面，听说这家省城的报纸办得很不错，他们不像其他媒体那样，先跟你拉家常，羞羞答答之后，才提及业务。他们则不同，他们的方式很特别，寒暄不到三句话就来到正题，冲着业务来的，有什么遮遮掩掩的呢？他们特意带了电脑，这是精心安排的，因为电脑里贮存着很多房地产案例，他们希望这些案例能成为交流进行下去的敲门砖。果真，这一次他们给老姜带来了华南板块的案例，配合着案例细说了他们在整个项目推广中的辉煌战绩，重点讲述他们在其中扮演的角色和产生的作用。

华南板块，老姜是了解的，也亲自去看过，知道是大盘，贩卖生活方式很成功，广告推广很精彩，但再细致的东西就不知道了。他们讲到了华南板块当时入市的情景，省城都市报担当了推广的主力军，是他们通过造势的策划来完成的，除了连续的报道，还有对事件的深度挖掘，硬是在一个不起风浪的地方，搅起了地产的轩然大波，媒体的推波助澜似乎起了决定性的作用。老姜听得很认真，不时发问，因此，相互之间交流很融洽。通过他们的介绍，老姜意识到纸媒有很多其他媒体没有办法复制的作用，关于纸媒如何能与你深度配合，这期间的交易就是广告的生意如何做的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这一招儿看来对老姜很奏效，吊起了他的兴趣。省城都市报的记者看到老姜听得如此认真，他们也兴头大起，给老姜详细分析起他们的优势来，他们能够通过高质量的新闻配合，让项目的价值深度影响客户，提高客户的信任度；他们在房地产项目运作上有十分成熟的经验，目标读者以中产为主，蛮符合老姜项目定位的，他们能做到熟练驾驭；他们配合项目推广的形式可以多样，合作的形式也可以多样。老姜感觉很好。

老姜在市场上摸爬滚打这么些年，知道媒体的口说事儿的分量有多足，要想让客户无顾虑置业，首先就是要对客户进行很好的洗脑，将项目价值讲透，他们才肯上门。跟他们讲道理的时候，最好不是自己讲，而是听别人讲，他们的抗性才会小，这个角色会是谁呢？要么是客户的朋友，要么就是有公信力的媒体了，看到都市报做得这样细致，而且很懂得发展商的需要，充分巧妙地利用新闻的配合炒作，这是其他渠道很难做到的。这一次，虽然老姜口头没有答应对方做什么，但他心里已经有了合作的意愿。

操盘手记：媒体渠道的选择是必须考虑项目价值诉求的对象的，每一个媒体都会有一个圈子，而且最好是媒体的圈子能够与项目的客户圈子对上胃口，这样推广才会有共鸣的效果。

项目的推广决不是仅仅做几款广告，而是有策略铺排的，如果媒体能够配合，那是最好不过的事情。售楼卖的不单是产品的价值，而是要将产品的价值升华，锁住客户的心，只有客户的心思通了，才会出手购买。

省城都市报的人走后，老姜又静静想了想，虽然云江房地产市场很在乎立柱广告的推广效果，也很在意电视广告的作用，但纸媒的充分炒作还是没有多少人做过的。如果能与省城都市报合作，一定可以收到推广的效果，至少在市面上形式新颖，还容易出品牌。这个时候正好赶上“阳光假日”要推盘，老姜决定选择纸媒作为项目的主推渠道，其他媒体作为补充，加上现场的生活方式的情景展示，配合适当的促销手段，期待能取得不错的营销结果。

老姜做了一个月的纸媒投放计划安排，那个时候纸媒的广告费用是相当便宜的，虽然都市报充当主力推广的媒体，但老姜也没有丢下《云江日报》，毕竟它在当地的市场占有的份额不小。如果在省城都市报和《云江日报》之间交叉做广告，硬广+新闻，整版，跨版，间歇着上，整个费用打包下来还不怎么贵，老姜要尝试一下这样的方式在云江是不是有效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先是新闻，新闻之后跟着就是广告，每天的版面都不同，变换着内容说事儿。开始市场并没有在意，一周后，市场有了些反响，当一个月下来后，推广的作用开始显现了，在销售现场上门客户的统计中，报纸来访的客户直线上升，几乎占到了90%，经过项目价值强制洗礼后的客户，忠诚度极高。比较中，大家明显感到，电视媒体和梯牌媒体带来的客户忠诚度不够，纸媒的洗脑工作看来还是很成功，置业者因为观念上认同了项目价值，也就产生了难以改变的忠诚度，这就是这种推广手法的效果。

机会总是眷顾进取者的，当省城的都市报率先推出新颖的媒介形式的时候，《云江日报》意识到了自己变革的需要，不久也开始改版了，他们不忌讳偷学，更注重巧学，喊出了“本土就是力量”的口号。他们深耕云江这么多年，还是有自己的一份乡土的，特别是公务员层面，他们特别有人缘儿。因为本土的主体性，老姜还是很看重的，有广告，一定会给他们一份，毕竟云江的公务员群体，他们还是有自己的市场。

看着云江市场广告如此火红，省城的晚报也找上门来，老姜当然不能得罪。在上次的经验上，老姜也觉得可以一试，他想如果整个纸媒在同一时间内，能从不同的角度报道自己的同一个问题，那市场的反响会是怎样呢？老姜感觉效果一定更好！

应省城晚报的总编邀请，老姜在晚报的云江创刊号上写下了一篇文章，叫做“做城市人，打城市牌”。写这篇文章也是为老姜下一个的操作主题铺排的，因为城市在加速建设中，有了中心区的概念，老姜操作的项目大部分都在中心区，而此时的云江并没有太多的客户认识中心区价值，所以，老姜觉得应该联合媒体做一做中心区的炒作，拿CBD和CLD两大概念说事儿，这样，项目的地段价值就自然深入人心了。云江CBD和CLD生活价值的炒作，纸媒功不可没！也正因为这样的炒作，中心区的楼盘变得异常紧俏和珍贵。

其他发展商看到老姜如此大手笔投放纸媒做广告，产生了如此大的促销作用，他们觉得很值，纷纷效仿。云江地产圈子里著名的四大地产家族，首先发力，投放都不含糊，有的手笔更大过老姜，毕竟人家是民企，费用多少自己说了算，不像老姜所在的国企背景企业，花钱要计划着来。他们中间高的全年的营销费用超过5%，而其中的大部分，几乎都投放到了纸媒上。于是，纸媒的黄金时代开始了。

记得2005年云江虎头镇的一个商业项目，发展商别出心裁，推出了一款布报，用丝绸制作，目的是让大家收藏。无疑人们的眼球被这款布报抢足了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再配合一些营销活动，项目开盘取得了超预期的效果，事后，被圈子传为了佳话。

当然，纸媒兴盛的同时，也存在着乱象，恶性竞争让纸媒之间打得死去活来，为了生意，很多媒体文人的矜持和腼腆没有了，而纸媒之间竞相降价，带来的结果是媒体的质量下降，公信力也跟着下降，同质化现象的严重。而这些更是让纸媒的新鲜感降低了，粗糙的习性这个时候在纸媒上也展现的充分无疑，这或许构成了纸媒后来的悲哀。

那个时期，很多发展商通过纸媒的传播已经对整合营销有了深刻认识，人们开始意识到一个项目的推广要达到大众营销的效果，就必须充分利用好大众营销的各个渠道工具，即使把纸媒作为推广的主流媒体，也不能偏废其他媒体渠道的作用，即使是同一个纸媒渠道，也要尝试多家投放，这样会让目标客户群来得更广泛些。毫无疑问，大众方式下的整合营销是增加上门量的最为有效的手段，通过大众推广树立项目的形象，梳理目标客户的消费理念，建立项目的客户圈层，对保持项目的市场热度至关重要。至于在现场如何实现有效“杀客”，提高成单率，那是后话。

那个时候，纸媒很多无意中的房地产炒作还影响了政府决策。老姜记得最为深刻的是为了配合中心区项目的炒作，他和主流媒体一起围绕当时在国外十分热门流行的 CBD、CLD 城市概念进行全方位炒作，提出城市规划先行的建议，当时中心区有项目的发展商也有同感，他们非常希望城市规划能把他们项目所在的地头规划进去，以便提升项目开发的城市价值，不久就被政府接受和采纳。城市规划后来成为发展商拿地的风向标，也成为消费者判断项目价值的一个重要指标。

纸媒无疑是企业品牌最好的宣传媒介。记得中新公司当年被银行授信 20 亿元，而老姜一天就花了 100 万元，有意安排了各大媒体做了全方位的报道，目的只有一个，品牌炒作。有生意做，各大媒体还是很给力的，软文报道不但篇幅大，而且都是报社的高手写的，质量也很高，这一事例开创了云江企业品牌推广的先河。其中省城的都市报，晚了一天报道新闻，老姜投诉到了省城都市报的总社，让云江都市报的站长挨了一顿狠批。

纸媒，在云江的城市化过程中，写下了重重一笔，它的兴盛让云江进入了一个全新的世界，云江的人们开始真正让思想走出去，有了大城市人的文化价值观念，为云江的二次起航奠定了思想基础。

新形势下，纸媒任重而道远。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：如何在营销中全面用好纸媒这个渠道，确实有很多学问。新闻本身的力量不可忽视，但新闻事件更具有魅力。

很多推广主题的选择必须是经过仔细斟酌的，不能粗制滥造。否则，媒体的作用也会因为读者的不信任而丧失力量，更会让媒体的清白无法说清楚。

第二章 展会助市

自从广交会成功举办后，中国就对各式各样的展会特别有兴趣，各种各样的展会不但成为一个城市的门面，也成为很多生意的交易平台。地方政府是十分看重的，大家都意识到一方面展会可以赚足名气，另一方面还可以为地方经济的振兴带来收入，于是什么茶博会、车博会，还有什么金博会等等，应有尽有。

在这样一个时代，展会经济当然不可能丢下房地产，自从很多城市开始城市化后，房博会便如约而至，在很多城市如雨后春笋般开展起来。展会的组织者诱惑发展商的是：展会可以为项目、为企业打品牌，再加上很多发展商的项目相对集中，必定能吸引不少的客户前来光顾，故而展会也可以成为项目的一个销售现场。

由于好奇，很多发展商一开始对房博会还是兴趣很大的，而且这些展会一般会拉上政府的相关部门来参加，所以项目如何在房博会上亮相，给领导一个好的印象，这是很多发展商比较看重的。也是在这个时候，大多发展商是不遗余力参加的，而且对自己在房博会中的位置和展览面积大小都很在乎，他们看重的更多是面子，而不是经济效益。

在房地产市场培育方面，云江还是挺时髦的，早在2000年前，房博会已经在云江举办了好几届，基本上都是政府主导的。那个时候，云江的房地产规模还是很小的，一个不足5000平方米的地方就可以把全部项目装下。由于地域分散，镇区的项目是很少上来参展的，但有时候碍于政府相关部门的面子，他们也会主动上来参加一把。

政府考虑的也很简单，通过房博会形式，他们想培育这个总量还很小的市场，让更多的人通过房博会对云江的地产发展状况有更多的了解。周边几个大城市房地产业发育都比较成熟，因而，房博会也相当热闹。这让云江政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

府羡慕得不得了，觉得云江的房地产业也应该通过房博会发声，让这个行业受到更多的重视。

由于云江城市中心区在当年的地位并不突出，房地产业也刚刚处于起步阶段，消费市场也很不成熟，加上政府主导下的行政特性，几届房博会效果都很一般，上门参观的人数并不多，基本上都是参展企业的员工相互间走一走。由于推广上的局限，组织上的仓促，城外的人就更少，知道的人并不多。因此，房博会展会时间都不长，一般两三天后就结束了。发展商并没有指望在房博会上能卖出房子，他们之所以参加，一来是给政府面子，二来是做一做项目品牌，那时候，大家还没有完整的企业品牌意识，所以房博会的影响力很弱。

进入新世纪后，云江的房博会发生了变化。首先，云江这座城市有了自己的会展中心，房博会如今有了正规的场所，再不用东租西借了，气派十足。其次，政府主动让贤，把房博会的主办权交给民间来办。民间企业接手后就会想盈利的问题，他们会从房博会的服务和价值入手，广开门路，以便吸引更多的发展商参与。

谢志坚，这个谈起云江房博会始终无法跳过的名字，他当时是云江民办房博会的第一人。在这之前，谢先生在云江并不怎么出名。2001 年的时候，谢先生只不过是一家云江本土广告公司的老板，他身材魁梧，做事雷厉风行，操着一口的云江普通话，与人交流起来还很惬意。

想做房博会，谢先生谋划了很久，他觉得云江的房博会有的做，房地产市场正处于起步阶段，一切都还新颖。通过关系，他租下了会展中心 2002 年的 5 月 1 号至 5 月 6 号的时间段，因为每年的 5 月份历来是房地产市场的黄金销售期，这个时候做展览，客户一般是喜欢的。这一次，房博会比往常延长了两天，谢先生显然非常自信，他相信由他主导的房博会在云江会一炮走红。

这是谢先生第一次办这样的展会，用他的话讲，没有经验，对房博会的功能和作用，在当时他也是认识不清的，他只知道会展经济将来可能成为自己的一条生财之道，房博会成功后，他想自己在这个行业领域可以继续做下去。

他提前一年时间开始准备，向房地产商推销自己的展会。他认为“五一”节历来是云江房地产销售旺季的重要节点，长假会给房地产市场带来了很多看房的客户，房地产商会在节日里打折促销，消费者会在节日里捡便宜，他们有充足的时间进行研究和比较，两厢情愿，一拍即合，就造成了房

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地产的销售旺季。

谢先生向大家推销的第一个理由就是“五一”节这个销售节点，他的房博会就是要将市场上在售或者准备入市的楼盘集中起来，让客户像逛庙会一样，帮助发展商把房子销售出去。谢先生把这次房博会定位在“地产超市”的概念上，让很多发展商听得热血沸腾。这是房博会跟往常相比很不同的地方，展会当卖场，很新鲜。

操盘手记：政府主导下的房博会很难成功，主要在于政府的市场化行为使得展会办成了名副其实的项目展览，无不益于发展商的销售。

谢先生想把市场销售的功能引入展会，当然是很好的想法，适时地让发展商看到了一条新的销售渠道，问题是展会偏离项目现场的情景展示区后，住宅销售是不是单一由价格决定就很难说了。

把销售中心搬到房博会的会展上来，听来是很美的事情，但房子毕竟不同于一般的产品，不可能将样品按照一比一的尺寸搬到会展上来，只能看模型。几十万，甚至几百万一套的房子，要让大家在房博会的现场成交肯定不是一件容易的事情。所以，房博会不可能代替售楼部现场的作用。

一天，谢先生来到老姜的办公室，向老姜推销房博会，老姜热情地接待了他。谢先生知道，老姜所在的企业过去每年都是政府指定的重点参展企业之一，这家企业也是云江最早有品牌意识的企业之一，他这次是亲自上门，重点跟踪，如果谈成了，对其他发展商的影响很大。

老姜所在的企业历年都会主动参展房博会的，他们比一般的企业想得要多，利用房博会造声势，这是企业愿意看到的结果。此时正好有两个项目处在销售期，项目离会展中心很近，都属于中心区项目，老姜也想动房博会的脑筋，在展览现场和售楼部现场之间形成互动，毕竟这一次房博会跟谢先生承诺要大做广告推广，让云江全城的人都知道。

谢先生说他的团队会想尽办法让房博会的场面轰动，他会邀请云江几乎所有的房地产商来参展，包括镇区的项目，并且要求参展企业把售楼部搬到博览会来。他会联系几家媒体作为特别合作伙伴，并安排了强有力地推广计划。他还将在房博会的另外一边同时开设一个建材展区，让装修材料商也进场布点。“五一”节的当天，他还会邀请市府领导前来剪彩，鸣 21 响礼炮。他还会在新落成的会展中心二楼开设了房地产投资的专家讲座，还将在云江

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的各个主干道上利用路牌造势。老姜似乎看到了这一次房博会的新意。

为了这次房博会，很多媒体想到了借力发力，以专刊的形式也开始向发展商征订广告，并有了一份详细的推广计划，媒体好像跟谢先生商量好了，他们对外宣传的口径上，把这一次房博会定位成房地产房博会元年，期待以此开启云江地产博览会的新时代，他们推介说无论是规模还是档次上这一次都是云江史无前例的。

老姜非常感兴趣的是谢先生带领的是一支非常有激情的团队，他们给房博会设定的每一个细节都似乎很精彩，也似乎有可执行的逻辑。老姜盘算着自己的想法，他与谢先生商量能否把会展中心门前的电子广告牌给自己，还有就是会展中心广场上旗杆方阵能否给他，他想在这些地方做企业的品牌推广。

这两个地方是谢先生没有想到的，之前也没有客户提出过类似的要求。而老姜则与众不同，他们企业的形象他要通过房博会展示到极致，做到名利双收。碍于老姜企业的影响力，谢先生没有拒绝，也没有答应，他需要请示一下政府，看看这些资源能否拿出来用。

老姜的想法很明确，如果这两个地方谢先生能提供方便，他就在房博会的最中心拿下1000平方米的展区，否则，只要300平方米做做样子，只能是捧场，也未必期待项目的联动销售了。

操盘手记：尝试把房博会作为一种营销渠道，不失为当时的一种创新尝试，很多企业在当时并没有搞清楚房博会对销售的影响作用，他们都是抱着试一试的想法。

房博会可以肯定的说是企业品牌展示的一个窗口，如果能在房博会的公共资源上有更大的品牌利用，不失是一个好的想法。

谢先生不敢怠慢老姜的要求，他挺能为发展商着想的，一天之后，他答复老姜：可以。因此，老姜请示公司领导后，迅速租下了会展中心最中心的展区1000平方米。这个消息被房博会组委会迅速放大，在云江的房地产企业内迅速发酵，很多发展商开始重新审视这一届房博会的效果，他们认为老姜这样的大企业都如此规模介入，料定这一届房博会不会差。还有攀比的发展商，他们不愿意在规模上和位置上输给老姜这家企业，因为他们觉得自己企业的品牌也应该有这样的排场和气势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谢先生并没有估计到会有这样的效果，他一不做，二不休，干脆以此做起房博会的广告来。很多镇区企业开始并没有准备参加，他们嫌会展中心离自己的项目太远，后来看到云江的企业都踊跃参加，于是也准备试试。这样，谢先生的招商工作大功告成！

跟着是媒体来拉广告的，他们鼓动企业利用这次不可多得的机会大做广告。那个年代正是纸媒强盛的时代，省内省外在云江设点的大大小小的媒体有几十家，特别是港澳的媒体也没有闲着，他们为企业拟定了很多优惠的推广计划，搞得发展商眼花缭乱。

老姜对自己企业如何推广早有安排，由于会展中心距离项目很近，老姜作出了在房博会和售楼现场两地同时销售的决定。在房博会和销售现场采取接驳巴士接送客户，力求将项目营销气氛提升到极致。为此，在两个销售现场企业都做了活动策划。

2002 年“五一”节的一大早，云江的城市中心区有几架飞船在空中飞翔，那是老姜的企业特别安排的，轰轰的马达声似乎想把云江中心区的人们从睡梦中叫醒。早上 9 点，会展中心的广场上已经云集了很多人，而且还在不断增加，这是云江房博会历史上很难看到的。看来，谢先生的组织工作还是十分有效。

会展中心广场上飘满了老姜所在企业的旗帜，广场上的显示屏上不断播放着老姜企业的宣传片，好像这次房博会是特意为老姜的企业开的。各大纸媒的派报员们守在会展中心的入口处，不断派发着自己的报纸，上面有本届房博会的特刊。

会场中，各大房地产公司都派出了自己企业的豪华阵容进行项目的推广，各个企业的活动在会场上此起彼伏，好不热闹。会场上噪音很大，甚至连两米内相互的说话都听不清楚。来看热闹的人很多，其中也交杂着很多有兴趣买房的客户。

很多人之前去过项目现场，这次赶来会场是专门来成交的。还有一部分人虽没有去过现场，但现在被会场的气氛感染，也纷纷落了订单。老姜的企业在第一天会展结束后当天销售汇总的业绩还不错，卖了将近 3000 万元，虽然成交的效果在以后的几天中递减，但五天下来总体的成交业绩接近一个亿的销售额。此次房博会的效果还是很明显的。

操盘手记：这一次，老姜的企业能有一个亿的销售额，这是企业利用房

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

博会整合营销的结果，并不是房博会单一的形式所创造的结果。

应该说房博会不单是企业品牌推广的窗口，也可以成为企业销售的平台。关键是我们如何配合房博会的场面做一些联动的销售动作。

可以说，这一次是云江最有影响力的一次房博会，也做得非常成功。很多房地产企业都收获不小，组委会也第一次在房博会的组织上赚到了钱，各方皆大欢喜。很多企业开始总结经验，准备来年再战。

这一次，媒体也是大获全胜，企业都拼着命似的做广告，一个版面还不够，很多大的企业都选择了做跨版或者是报纸的异型广告。可以说这是云江史上，房地产业广告最为疯狂的时代。由于，那个时候云江还是媒体群雄逐鹿的年代，没有主流媒体，所以很多企业会选择在多个媒体上刊登项目的广告。总之，媒体在这次房博会上收获颇丰。

但好景不长，房博会在云江走得并不那么顺利，不像鹏城，现在还是一年一度的举办着。而云江的民办房博会似乎非常短命，很多企业在随后的几次房博会上失望太多，别说房博会的现场成交量了，就连企业品牌推广似乎也给力不足。

这一届房博会后，云江再没有出现过一次像样的房博会，谢先生终究没有实现自己的理想，也没有把房博会一直办下去。在这之后，房博会的吸引力越来越不足，或者人们已经意识到房博会在很多方面的作用过去都被高估了，房地产商越来越提不起兴趣。

原因似乎很简单，云江的客户日渐成熟，他们已不太感兴趣这样的方式买房了，也对这样的房博会感到有一些一成不变的腻味儿。参加房博会的人越来越少，以至于发展商很失望，他们对参加这样的形式主义的房博会越来越没有兴趣。

或许还因为房地产这个行业的地域性特征的属性缘故吧，房博会原本无法实现项目的即时销售，也没有办法接到批量购买的订单，所有项目只能针对小业主来销售，受益的只能是离展览会近的项目。一些离展览地远的项目来到房博会，顶多也是做做品牌推广而已，这样也就提不起众多发展商们的兴趣了。

2002 年的房博会之所以成功，在于云江城区的很多房地产企业一开始就把房博会当成了自己企业的销售场所，为此，企业都进行了精心的联动销售策划。此时的云江消费者也喜欢好奇，他们容易到房博会来凑热闹，出手是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

基于他们能够看到自己想买的项目。

当今市场，现在的客户买房更趋于理性，他们或许少了到房博会看看热闹的心情，也不会再被轰炸似的媒体造势所感染，他们更注重在项目现场跟销售员讨价还价，也就不可能再有在房博会上无顾忌成交的场面。

也正因为此，2002 年后的房博会每况愈下，连续办了几届后已经办不下去，只好暂停，这样的结果，似乎应验了很多情况下，房地产这个行业区域性限制的必然宿命。人们不会将自己的一辈子积蓄放在如此冲动的环境下去消费。

毫无疑问，越来越流行于形式的房博会，注定了办不下去。

房博会，在云江已经停办了很多年了，因为不赚钱，也不能吆喝着造势，发展商没有了参展的兴趣。2002 年云江房博会的辉煌早已成为历史，留下行业的印记，存在人们的心灵中，默默无语，好似平淡。房博会什么时候能再回到云江，没有人知道，云江这座城市实在不同别的城市，毕竟房博会不能直观给发展商带来销售。

操盘手记：每一种营销渠道似乎都有生命周期，随着社会的变迁，很多旧的渠道也会被废弃，营销中，唯一不变的是改变。

房博会，看似很有内涵的东西，但仔细想一想，也仅仅成为企业的品牌窗口比较合适，要想成为产品销售的一个有用的平台很难。

第三章 网媒突起

在广告的承接方面，纸媒的精彩一直持续到 2007 年，几乎在市场上横行霸道，其他媒体很难有太大的份额。纸媒的生意有些红得发紫，每年生意额都呈两位数字增长，某些媒体为了迎合客户形式上的推广要求，似乎有些肆无忌惮，只管迎合客户的需求，忘掉了媒体基本的办报原则，有时候报纸的内容简直叫人没有办法看下去，一看就是一些客户的虚假文章，这也无形中砸了自己的饭碗。

起先，纸媒体兴盛时，员工队伍非常整齐，素质在行内没有话说，做事严谨干练，讲原则还能吃苦，嗅觉敏锐眼光独到，文化根基很深，品位很高。但后来情况变了，在媒体与媒体之间的竞争下，日子不再像过去那样好过了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人员素质也急剧下降。同时，纸媒的昌盛也招致了很多其他行业老板们的嫉妒，很多人都动起了挖墙脚的心思，特别是房地产行业，老板们觉得媒体出身的记者是做营销的好料，千方百计想把他们纳入麾下，这也间接促成了很多媒体人的转行跳槽。

没有人意识到盛极之后的纸媒体会在市场上很快遇到麻烦。网络媒体在悄然改变着大家的阅读习惯，也在间接培育着一个巨大的商业市场，令猴精猴精的商人们垂涎欲滴，开始大家还不觉得，认为网媒时代没有那么快来到，但有强大生命力的网媒一点儿都不示弱，很快在市场上有了影响。云江很多年轻人既是置业的主力，也是网络的红人，很快网媒在市场上就产生了很大的影响，份额越来越大，不断从纸媒手上抢夺广告业务，这个时候，纸媒体显得越来越无奈。

2000 年前，网媒在云江是没有太多的粉丝的，特别是一些房地产的专业网络就更没有市场了。代工式的制造业的城市背景，“哑铃型”的人口结构，似乎注定了云江没有太多的人上网看书或者关注媒体，大家都在为生计和赚钱忙着。收入太薄，竞争太苦，一天下来，云江的人们似乎都感到很累。对于工厂这些生意，用不着太多的见识，这又是再平常不过的普通生意，用不着太多的知识人来武装，如果有时间上网，也就看看新闻，玩玩游戏足矣，根本没有想法到网上淘房。这个时期，很多有文化的中产阶级似乎也不太愿意来云江居住，他们说这座城市没有他们需要的那种感觉和圈子。

那个时候，尽管很多一线城市的网络已经是处于探索发展并小有成就的阶段了，很多人在尝试着实现“B” TO “B” 或者是“B” TO “C” 的商业模式，白领们更是被网络的神奇和强大的功能所深深吸引，网络正悄然变成人们的一种新生活方式。但云江的情况不同，这里的人们干着实业，太过于实在和具体，虽然有很多人也早已触网，但如何让网络跟自己的生意或者工作结合，却是很多人没有去思考的。摆弄网络这东西需要创意不说，还需要兴趣，也需要时间，云江人忙着工作，赚钱模式不同，制约了他们对网络服务的想象，说实在的，他们很多时候很为难。

城市化，确实解放了人们的思想，云江开始有人为创办各种各样的网络着迷，虽然当时的人数不多，似乎他们是云江先知先觉的一群代表，巨大的商机诱惑着他们，他们愿意去尝试。就拿房地产来说吧，谁能看不到推广中的商机呢？房地产当时每个公司的广告推广费用都在销售额的 1.5% 点以上，国内已经有了很多房地产专业网站，围绕房地产行业，在做房地产的生意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发展都还不错。其实这个时期的发展商也不是铁板一块，只要你的媒介平台能为项目带来实实在在的客户，他们就会毫不犹豫选择你。办一个网站的成本在当时并不算高，即使是亏了，也烧不了多少钱，何况还没有太多的人竞争，这种诱惑还是有基础的。

操盘手记：有些新事物在不知不觉中能够迅速成长，构成对旧事物的强大竞争，这是很多人开始都难以料想到的。强大的生命力让新事物茁壮成长，这也许会出乎人们的预料。

做营销的人，要有一种敏锐力，时刻关注市场上新事物的诞生，用营销的4V理论来统筹自己的营销思想，从而找到自己能走出差异化，高附加值的手段，灵活运用新渠道的优势，一举成就营销的功名。

2002年春天的一个上午，老姜在自己的办公室里接待了一位云江房地产圈内有一定影响的人物，人称大李，高高的个子，瘦小的身材，虽然年近五十，但他依然精神矍铄，眸子里会发光，阅历让他多了一份倔强，一看就是一个十分精明的人。这两天，他心里有事儿，想找老姜聊聊，顺便听听老姜的意见。

大李说他想“触网”，老姜一听愣了一下，吃惊地看了他一眼，年轻人干的事儿，大李这个年纪行吗？老姜倒没有别的意思，只是觉得大李也不差钱，还这么辛苦干着年轻人创业的事情，能吃得消吗？再说了，新观念会不会被旧思维挡在外面，这可不好说了。

他是认真的，准备筹办云江搜房网站，来之前，他已经与北京搜房网站总部签了合同，5万元的年费，不算贵。那个时候的互联网刚刚从神坛走下，在美国，虚拟的互联网世界，人们感到了很多的泡沫，国际证券市场上的互联网公司的股价，暴跌得惨不忍睹，互联网行业在重新洗牌，环境不算理想。

搜房网，它是中国开办比较早的房地产门户网站，以房地产的信息为主，专注行业的发展。虽然这个时候的经营也很辛苦，由于在行内开办得比较早，有了一个不小的客户圈子，市场上小有名气，因此，生意还不少，赶上中国这个时候房地产业蓬勃发展。搜房网站的内容跟房地产行业贴近得还不错，形式也能够多样，因此，受到的冲击倒不大。为了上市，他们正在全国布点，这不，大李看准了这个机会。

老姜觉得要做好这件事还是挺难的，最难的就是人们上网习惯的培养，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以及网站知名度的打开。那个时候的云江，房地产行业发展也并不成熟，人们习惯了以传统方式接受房地产信息，即使搜房网很有名气，但让人们改变习惯，在不成熟的环境中关注这个网站，这不容易做到。

但大李很有信心，也非常有这份乐趣。他此时做这件事是认真的，五十多的人了，哪里还会缺少稳重，他不能抱着一种玩的心态。大李深知这件事是输不起的，他必须把困难想多一些。大李只是请求老姜能在生意上关照，在媒体投放上能倾斜一些。老姜心知肚明，此时，他不想说什么，该做的，他会做，但要长期投放，当然要看效果了。

接下来的几年中，大李很用心，他为了吸引客户，把自己的网站经营向发展商敞开，以极低廉的费用或者赞助的形式帮发展商刊登广告。他也采用了纸媒体中的一些做法，那就是免费帮企业做新闻和广告，久而久之，大李的网站有了起色。后来大李意识到发展商之所以看中自己的网络平台，还是平台后面的网友朋友们，于是，他使出浑身的解数来培育网友市场，开辟了网友看楼团，在网上开辟了网友的专业论坛，还经常搞一些网友活动，吸引社会的关注，对社会的一些敏感问题，及时在网络上进行深度报道。很快大李的网站有了很多忠实的粉丝，这也奠定了他办的网站在行内坚实的基础。按照大李的话说，谁掌握了小业主，谁就掌握了生意的主动权。

接下来的是，看着大李的网站赚钱了，许多人眼红了，纷纷以各种形式开办房地产行业网站，为了缩短网站的品牌推广时间，很多人找来知名网站的房地产行业平台进行嫁接，力图以此打开市场。这个时候，房地产网站开始走红，网络营销越来越被房地产商所重视，网络开始抓住房地产在各个不同时期的核心问题进行大范围炒作。

2004 年前，网络跟随报纸炒城市，炒房地产商的品牌，炒项目的生活方式。2004 年后，网络开始炒政策，炒“70/90”，炒限购，与此同时，还炒产品，炒房地产的营销事件，炒地产创新。这个时候，因为更多的人“触网”，房地产网站已经基本可以脱离纸媒体的带领，有了自己独立的面市形象。

云江的发展商开始看好网络的推盘效果，愿意参加网络组织的各种论坛，发展商在网络论坛上开始与网友互动，了解他们的喜好，了解他们的困惑，以此指导自己产品的定位。发展商也非常乐意看到自己项目的帖子被长期挂在网上，点击的人越多，他们就越开心，更有甚者，开始在网络上开辟企业论坛和博客，宣扬自己企业的房地产价值观，进而推动企业和项目品牌的成长。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个时候，网络的推广优势显现无疑，虽然它不是企业需要的一天式的广告效果，但发展商可以把问题挂在网上，让网友持续发酵，以此增进项目的推广悬念，开发网友的议论，进而营造项目的市场共鸣。网络可以制造营销的事件，也可以创造营销的氛围，更可以展示企业的品牌形象，而所有这些都是在低成本下完成的，这怎能不受到发展商们的厚爱呢?

网友呢，他们越来越懒地去现场购房，而是与网友之间的信息交流，让他们能更准确、更全面了解项目，不再感到上当，不再在售楼部的现场被发展商的营销伎俩所忽悠，他们在理性中，从容比较、评价，当然在购房的时候也得到了更大的实惠。

操盘手记：新媒体的发展无疑给营销的创新发出了挑战，面对越来越理性的客户，面对越来越公开、开放的媒体，发展商唯有精准地抓住客户的喜好做产品，用真实的品质和品位来征服市场，不应当有任何的侥幸心理。

专业人士要认真研究新媒体的作用，研究新媒体的用法，不可排斥新媒体的作用。要用创新的思维不断开发出特色的营销手段，将新媒体的渠道作用发挥到极致。

2005 年，云江的地产网络渐入佳境，而这个时候却发生了一件令大李不太愉悦的事情，北京的搜房网总部决定提前收回与大李的承包经营合同。搜房网总部准备上市，派人到云江直接经营这家网站。大李非常郁闷，看到自己一手培育起来的市场，实在是舍不得拱手让给新人，这分明是盗窃自己的经营成果嘛。郁闷之后，心底里泛起的是太多苦涩，一股股热流总想夺眶而出，他几乎被击垮，但在自己的团队面前，他还必须忍着，男儿有泪不轻弹，坚强的倔劲儿还是让他勉强地站立起来。

转念一想，他渐渐明白了，毕竟自己跟别人签的是五年的合约，合同到期也不是自己的。网站的成长不全是自己的功劳，别人的品牌，市场的涌动，这些成就了自己的生意。他开始责怪自己，当初不该借别人的牌子做生意，如果搜房网值得报怨的话，那也是商业行为上太不重情意。他决定自己重起炉灶，在云江，毕竟自己的脸面还是有口皆碑的。

于是，大李自己开办了一家房讯网，折腾两年后，又在市场上站了起来!这些年在市场上，朋友没有白交，网友们也很给力，大家一起挺大李，房讯网也就有了自己成长的空间了。继搜房网、房讯网之后，云江本土又诞生了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房掌柜，加上本土的阳光网和外来的搜狐焦点、新浪乐居、房博士、腾讯网等，云江已经被国内和本土的几乎所有主流网路媒体所覆盖，网路营销成燎原之势！

从此，云江的网络推广有了更多的选择，网络媒体也在寻求个性化的发展思路，他们开始选择客户人群营造网友圈子，开始打造自己网站的个性形象，改革自己跟网友互动的工具和手段，以此增加自己的点击量，他们开始着手自己的品牌推广，把云江的城市价值根植于自己的网络世界，也让自己的网络能代表城市说话。当然，为了体现实力，需求发展，有的网络开始走出去，此时，云江真正开启了属于自己的网络时代。

2009 年的年底，在大李的年终客户答谢会上，老姜感慨颇多，晚会的规模是越来越大了，档次也是越来越高了，客户层面也越来越广了，听说最近还被一支投资资金看重，给企业投资了两个亿，企业正在准备上市呢。

会上，老姜有些激动，他是看着大李走过来的，如今大李越做越好，老姜开心的同时，也对网络羡慕不已，他想要是互联网能做成物联网，那该多好啊！

一个新时代的产生往往是伴随着新技术革命而产生的。互联网的出现，将改变 21 世纪人们的生活，一种崭新的生活方式、工作方式、商务方式、休闲方式等将贯穿整个世纪的变革，房地产行业最彻底的营销时代变革也必将伴随着网络革命的深入进行而展开，新的营销时代将彻底终结 20 世纪很多经典的营销游戏。

2010 年冬季的一天，老姜把云江所有网络的头头脑脑都请过来吃了一顿饭，老姜想借用网络媒体，在一个即将推出的新盘上尝试一种新的营销模式。老姜想在网络上直接导入项目形象，立体炒作项目价值，建立网上互动平台，与网友对话。与此同时，开发网上看楼体验视频，编制网上认筹程序，让客户能够在网上直接选房，并建立优先选房直达通道，实现网上团购等。

这种方式可以称之为房地产营销的物联网，将网上推广和网上购房合并在一起，打造城市电商，这是在云江还没有人干过的，能不能做，就看网络平台的支持了。大家听完老姜说的，都很有兴趣。特别是大李，他的兴致最高，毕竟他是一个敢为天下先的人物。

当下的云江无疑网络充当了地产推广的主力军，但老姜清醒地认识到，纸媒体等传统媒体还是不能被完全忽视的，不是每一个房地产项目都适合网络营销的，也未必云江需要买房子的人都习惯上网，即使习惯，但因为其他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

原因，暂时不能上网也很正常。所以，房地产项目营销还必须整合传统的各种模式。有时候，传统的模式在同质化市场上，还可能异军突起，产生意想不到的效果，毕竟人们的生活多样化了。

当老姜再次见到大李的时候，老姜明显感到他更忙了，他的梦想更大了，似乎云江已经装不下他的生意，他在全国各地布点已经有几年的时间了，而很多的网站都在效仿他，开始走出云江，或许云江在房地产行业会出现网络奇迹，毕竟云江总是一个产生奇迹的地方。

操盘手记：世界上任何企业都非常注重营销，网络要取得成功，以营销的姿态出现，以营销的手段来实现，道理是一样的。卓越的营销思想是不会过时的。

从大李的成功经验来看，他对事业是执著的，他有一股韧劲儿，他确立自己目标的同时，还能够吃苦耐劳。丰富的阅历帮助了他性格的成长和成熟，这是他能坚持下来并取得成功的原因。

第四章 市场联动

云江十年地产的发展，已经使这个行业相当成熟，白热化的竞争天天出现，有时候搅得你睡不着觉，郁闷的同时，自己还得想办法去解决营销的难题。这个时代做营销的人是最累的，似乎很多人都在赶着自己走，连自己都不放过自己，成天想着的就是如何创新。天啊，创新是那么容易得到的吗？当然，面对僵持的市场，有时候创新像一服良药，能立马解决问题，给人们带来的是无尽的快感，从这个意义上思考做营销的人，他们活得实在太过于简单和平凡。

渠道为王，这是营销人都懂的道理，在竞争日益加剧的市场，人们似乎手段用尽，不断逼迫着自己在营销渠道上做足文章，有时候给老板提案，老板们关心最多的有时候也是渠道，做营销的把渠道开拓当成自己的专业看家本领，毕竟它不像策划，要求无中生有，渠道还是有章可循的，顺着思路走下去，渠道并不难找。

2007 年，云江的房地产热浪第一次冲顶，接下来就是长达一年的萧条。在这之前，人们就已经发现很多时候广告推广攻势不怎么管用了，发展商开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

始在广告推广之外寻找销售更为有利的武器，通常意义上，人们把广告理解为策划人要做的，而渠道开拓则是销售人去做的。于是，渠道开拓被列入了营销团队执行力行与不行的范畴。

一个地区的市场不可能总是金矿，天天开采总有枯竭的时候，造房子其实也是这样，如果这个地区的经济增长缓慢，或者市场相对封闭，人口的购买能力不足等就会导致销售受阻，所以把市场做出去成为企业对营销人员的基本要求。

市场联动，就是这个时代最好的产物，至今很多人用起来已经习以为常了。

在二级市场出现疲弱的时候，人们想到了三级市场，渠道的开拓也直接锁定了三级市场的需求，很多项目因为屡试屡爽，所以特别被发展商看重和提及。三级市场的开拓成为了渠道拓展的重要手段，你还别说，三级市场的客户，特别是跨地区的三级市场的客户，由于价格差，产品的品质差等，还真成为了很多地区二级市场项目危难时刻的救世主，带旺了不少项目。

早期的云江市场基本上以一手房销售为主，二手房的销售不很活跃，其中的原因很多，一个原因是一手房的市场供求关系平衡造成了二手市场需求不足。由于云江的房地产业发育比较晚，人们自住需求的刚性需求比重还很大，市场供应的新房并不算太贵，加上每年的数量不少，制约了房价的上涨，所以云江的房地产一手市场基本能实现供需平衡，人们习惯了挑新房居住。另一个原因就是云江的二手市场发育不成熟，没有形成市场需要的规模，租金高，二手房的转手价低，使得人们不愿意选择卖出，而是继续持有放租，这可能是最为重要的原因。加上云江的地域实在太过于广阔，三级市场的房源相对分散，也间接使三级市场做不起来，而三级地铺的养活问题成为了很多三级市场经营商头疼的死穴。

云江市场联动做起来，那也是后来的事情，一般还是与周边发达城市三级市场的经营商之间的合作为多。2004 年后，云江的房地产市场随着周边的市场转暖，同时因为城市化，地产市场也受到周边城市的市场投资客的青睐和关注，特别是当城市与城市之间价格拉差出来之后，投资客中加入了一个新的群体，那就是转移自住消费需求的经济型客户，使得云江的房地产市场好是热闹。

过往的云江，不要说三级市场，就是二级市场也不算发达。外来发展商很少，本土几家发展商占据了市场的大部分份额，他们多半选择自己开发，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不用租班子，不用搭架子，自己和几个亲戚朋友支起架势就能干，成本嘛以最省为原则，很多人不会到银行贷款，成本中没有利息的概念。发展商的开发理念朴实，缺乏科学的计划性，工程组织水平也不高，很多发展商都是用自有资金做房地产，不愿意到银行贷款，他们觉得那样不划算，银行定期付息他们受不了。至于销售，他们的营销理念也是实在朴实的，他们依靠着自己的圈子，很少有营销创造产品溢价能力的想法，产品能卖出去，赚到钱，他们已经很满足了。

云江房地产市场的彻底改变是从外来发展商进入开始的，外来的发展商一般都很成熟，经验丰富，他们从云江本土发展商的手中抢去了不少的市场。直到这时，云江的发展商才开始觉醒，原来房地产开发还有更先进的玩法，效率和经验也是利润，营销的铺排是多么的重要。同时，他们也感觉到了竞争是赤裸裸的，没有道理，不留情面。

你可别说，云江的发展商都还肯学习的，在实战中，他们开始认真观察，细细品味，效仿其他人的做法，营销意识就这样被建立起来了。看到外来的发展商都请专业的营销策划销售公司来对楼盘开展销售，他们也不含糊，学到之后，立马就用。开始时发展商们的兴趣是很大的，在专业公司的配合下，他们开始摸索着研究产品的推广渠道，开始在大众营销手段之外，研究小众营销的手段。为了让营销效果做到极致，他们开始关注特定市场，并用市场联动的手段，扩大楼盘的客户受众面。

另一个方面，云江房市的火红也加剧了消费者购房意识的转变，间接成就了三级市场的发育和成长。消费者在关注一手房市场的同时，也开始注重二手房市场，毕竟房子的总价越来越成为限制他们置业的障碍。云江的客户越来越感到自己早些年存下的钱被快速上涨的房价吃掉了，他们越是等，房价就越是高，很多人看到自己买不起了，也只好把注意力放到二手市场。

鹏城的三级地铺很会做生意，看着鹏城的房价已高，很多人买不起了，投资客也不愿意为高房价做投资下注了，他们开始瞄准云江房地产市场，因为这里的房价相对于鹏城来说实在低得可怜，对鹏城渴望投资的客户颇有引力，云江当然是一个好地方。这些三级地铺在云江兜售“客户资源”，吸引了云江不少发展商的注意，云江市场还不是很成熟，市场的开放程度也远不及鹏城，云江的开发商希望鹏城有购买力的客户来给自己的楼盘捧场，这样他们就可以获得比区内客户购买更高一些的利润。

特别是靠近鹏城的一些镇区，发展商简直就把客户锁定在鹏城，他们的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产品以吸引鹏城客户的投资性需求为目的，如今有鹏城的三级地铺主动上门来拓展市场，他们就更乐意了，正可谓强强联手，各取所需。这样的市场联动，开始还是试探，没想到大凡这样做的都吃到了“头啖汤”，很多发展商赚得盆满钵满，用大获成功来形容，一点儿都不为过。于是二、三级市场联动成为云江一种时髦的营销新手段，以至于有的发展商后来的项目，干脆在定位上就直截了当瞄着鹏城的三级市场的客户，产品就是冲着这些投资客来的。

操盘手记：市场联动，无疑是精准营销中的一个很好的手段。在竞争激烈的市场，无论大环境多么的好，竞争关系依然存在。这就使得发展商要想赢得应有的利润，就必须想方设法扩大客户的需求。同时，还要精准判断客户的购买能力，通过了解客户购买圈层的变化，来实现产品的销售价值。

市场联动使得产品与目标市场之间的联系更直接，推广的行动有利于实现高效、低成本运作，以此实现项目营销成本的有效控制。

鹏城的客户确实带旺了云江的房地产市场，他们经常会拿鹏城的项目来做比较，并用鹏城人的价值观来判断项目的价值，说出来的话，做出来的事儿有时候跟本地客户完全两样。他们到云江置业多半是用来投资的，不像云江的客户，要买房子主要是考虑自住，其次才考虑过渡性投资的需要，因此，云江的客户显得特别的实在。

鹏城的客户不一样，他们中大部分买房子者是为了炒房，而不是居住。看着云江的房价低，有涨升的空间，他们期待不久的将来，能将房源转手，卖出个好价，赚些快钱。因此，他们对项目的升值前景考虑的比较多，而对户型方面的问题则问得比较少。两个城市的客户实力还是大不相同的，鹏城客户兜里的钱还是比较多的，出手也略显豪气，他们中大部分都见多识广，这让很多楼盘的销售员都愿意做鹏城客户的生意，销售员很喜欢鹏城客户买房的利落，鹏城客户看准的房子，很少会斤斤计较，成交速度很快，没有太多的首尾工作。

当然，二、三级市场联动虽然成为了云江项目的一种有效的营销方式，但也不是每个市场都有那么好效果的，这主要还是体现楼盘位置不同，交通的时间距离不同，或者交通的便利性不够，项目对鹏城客户的吸引程度就不一样。往往靠近鹏城的地区，由于距离短，鹏城客户在一个小时的车程内能舒服地达到，这样的地区做市场联动会很有效。这样的地区除了做投资市场，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还可以做鹏城客户的第二居所或者第三居所，比如周末度假等生活方式。鹏城客户也有很多的遐想，如果销售员讲得好，项目又多一些情调，他们也会感动，成交就顺理成章了。

2007 年以后，鹏城的房价涨疯了，这直接导致了鹏城人对房地产投资热情的提高。鹏城人太亢奋了，他们敏锐地让你不敢相信，他们兜里哪来这么多钱，鹏城人精明的理财观念，让世界为之震撼！鹏城人好像自己的钱花不完似的，走到哪里炒到哪里，房地产市场让他们洗着桑拿，享受着赚钱的快感。此时的鹏城人已经不想被区域界限束缚了，他们对云江的房地产市场开始着迷，很多人开始深入云江的纵深腹地，还有的人开始研究云江的区域经济发展。很多有意思的鹏城人则在周末带着家人到云江的各个镇区踩盘，一边感受云江的地缘文化，一边瞄着云江上涨的楼市，这也间接带旺了云江楼市。

猴精猴精的鹏城人已经不只是对一手房市场感兴趣了，很多鹏城人也盯上了云江的二手市场，他们中间也有人到云江的中介地铺找房子。原本云江的三级市场只有本地的一些没钱人在买房，如今又加入了鹏城人，搞得二手房也蠢蠢欲动，涨声欲起。有钱的本地人，乘着三级市场的升温，他们开始打起换房的算盘，以便改善一下自己的居住条件，这样一来，云江的三级市场也开始活跃起来。

不仅是鹏城客户聪明，就在鹏城客户瞄准云江市场不久，省城的客户也开始瞄准云江的房地产投资市场，他们也不是等闲之辈，在云江的另一端他们开始大举入侵云江，让这些本不发达的靠近省城的镇区地产市场也开始热了起来。云江啊，房地产价格的“洼地”不断被外来的购买力在填平！云江的发展商呢，总算盼到好日子来了，看着不断旺盛的市场，他们在忙着扩大规模开发，而外地的新的发展商也实在是熬不住了，他们在急着找机会进入云江市场。本地的需求在外来需求的强力拉动下，他们也挤进了抢房的行列，毫无羞涩地出手，使出十八般武艺，与外地人一比高下，此时的云江市场啊，好是热闹！

国家急了，这还了得，中国的房地产再不刹车，恐怕要影响整个国民经济的正常发展了。就在 2007 年 10 月，国家对房地产调控开始严厉加码，将炙热可手的房地产往死里调，偏不凑巧，美债危机此时爆发，房地产市场扛不住了，开始价格跳水，销量直线回落，发展商第一次接受大考。市场联动从那时候起，更加被发展商看重了，云江的发展商看到本地市场迅速萎缩，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期待有新市场出现，于是都瞄准了二三级市场的联动作用。直到这时，房地产的市场联动好像真的成为发展商销售降险的救命稻草似的。

操盘手记：一个好的东西必须得到市场的检验。市场联动也是在市场的不断变化中，才日益凸现出自己的价值的。一个好的营销手段，开始并不是很多人能先知先觉，还需要实践的检验，尝试是需要付出代价的。

有时候，市场的机会很好，把握住了，就会有意想不到的结果。但一项营销技术有时候是可以脱离机会而存在的，或许这就叫专业吧。

调控下的房地产市场令圈子里的人开始关心房屋的空置率指标，别小看这个指标，它可是一个地区房地产景气度的先行指标，由于云江的外来人口很多，房屋的租赁状况一直很好，地区空置率指标一直很低。按理说租赁市场好，一般三级市场也应该活跃，但云江的情况不是这样，令老姜看不懂的是三级市场始终活跃度不够，虽然也有了很大的发展，但始终无法跟周边城市的房地产市场相比。

云江本土有家最著名的三级市场的代理机构叫蔚蓝地产，老板姓游，是老姜的好朋友，云江土生土长的本地人。他早在 2004 年就开始研究三级市场，高峰时他的开店数量达到过 60 多家，他非常看好云江三级地铺的发展前景，雄心勃勃，招兵买马，到处布点。游老板经常在与老姜聊天的时候，会聊到他的理想和目标，也不乏很多的设想和计划，谈到高兴的时候，情绪会异常的激动，激动之下说起话来会铿锵有力，俨然是地产界的一名卓越的战地英雄。

他原本不是做房地产的，行业的经验显然欠缺，进入三级市场之前，他也没有办过像样的企业，也缺乏管理的经验。虽然公司是开起来了，但如何管理，他没有概念，摸着石头过河，他潜意识里认为三级市场还是大有可为的，于是凭着商人的嗅觉和智慧，规模也越做越大。赚没赚到钱，老姜不是很清楚，但随着市场的变化，他那种松散的管理模式还是出了问题，企业经营不堪重负。

这些年，很多发展商打过游老板的主意，非常看中他的地铺资源，因为这些年老板的品牌吆喝还是很成功的。听说还有省城的代理行与他洽谈过，要收购他的企业，有些企业也冲着他的地铺资源尝试过将自己的项目交给蔚蓝地产来联动销售，但效果一直不佳，业绩总做不过鹏城的三级地铺，这主要是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于不同的市场客户资源状况不同所造成的。

说实在的，游老板还是非常有想法的一位业内好手，他非常注重自己的品牌形象的推广，也曾经办过二手房的城市交易大厅和地产营销学院，他期待这样做下去，树立自己企业的品牌，同时还能为企业创造商业模式，培养人才，一举三得，想法不错。

殊不知三级地铺市场门槛低，也是一个靠天吃饭的行业，行业一有风吹草动，它就动荡得最快。这个行业管理是一个难题，对于这样一个人力密集型行业，要维持标准化的高效运作，谈何容易！除非你天天泡在事务中，专心研究实践，抓好以人为核心，兼顾专业能力提升的体制和机制建设，否则，你不一定能做好。

果不其然，始于 2007 年末的地产宏观调控和国际金融危机爆发，给行业重创的同时，也让他的企业遭受不小的打击。接下来的几年中，蔚蓝地产有些元气大伤，游老板的企业渐渐淡出了这片市场。旧的死去，新的重生，云江三级市场并没有因为游老板的退出而消亡，很多新的公司在夹缝中不断诞生，虽然艰难，但总还是有一些人能活下去。市场就是这样，云江的三级市场伴随着云江的房地产行业的发展，一直在努力寻找自己的发展空间，这不，云江也有发展好的三级地铺，他们依托于几个大的房地产项目而生存地有滋有味。

云江的三级市场做不成规模始终是一个谜，800 万的人口，年均每人 3 万元收入的城市，按道理不应该这样，只有零星的三级地铺生意能做到火红。有人说云江城市中产阶层的缺失是关键，还有人说，云江人的性格太过于实在，8% 的租金回报就使他们满足，不太愿意转手旧房子，使市场不怎么活跃。老姜不这么认为，按照他这些年的观察，他总结认为主要原因在于云江的房地产价格涨升太慢，幅度太小，吸引不到更多的投资客关注这里的市场，其次，云江的房地产市场还是封闭型的区域市场，区内房地产市场基本上做到了供求平衡，市场没有活跃的基础。

不管怎样，云江的市场受到外来关注的程度越来越高，云江这片土地已经成为了鹏城和省城发展商们眼中的唐僧肉，云江的市场繁荣是迟早的事情。就在 2008 年，云江的轨道交通已经开工，云江也被纳入珠三角的发展规划纲要之中，区域经济的整合为云江今后的发展注入了活力。云江的政府在有意拉近云江与周边城市的距离，云江将变得越来越开放，越来越现代，越来越宜居。老姜判断云江房地产市场这几年依然会相当景气，尽管云江的房地产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场的竞争将更加向高层次发展，正可谓长江后浪推前浪，一浪更比一浪高，云江的房地产营销手法将不断创新，市场联动也将变得更为重要。

操盘手记：一个企业的成长固然需要市场的繁荣做依托，但管理的好坏很重要。离开好的管理，任何企业都可能在顺境中翻船，点点波澜就可能要了一个企业的命。

有目标是好的，但目标必须付诸具体的执行力才会实现，任何时候都要从最基础的管理工作入手，只有这样，企业才能存续。

老姜仔细研究过一二手市场的联动方式，觉得三级地铺的销售员敬业精神了不得，他们之所以能成功，还在于他们能吃苦，能抗压，勤奋，连做保险的人有时候都比不上他们的敬业。似乎每个人的口才都特别的好，很健谈，跟客户交流没有半点儿羞涩。人们都说三级地铺的销售员眼神好，反应快，盯人紧，能做到趁热打铁，恰到好处地逼订。老姜认为他们都是房地产行业营销界好手，有点儿卡通猫的味道，在销售上绝对称得上是好猎人。

老姜想起了一个人，那是老姜在上世纪九十年代认识的一位好朋友，她叫何洁，当时 30 开外，是香港人中的女强人，做保险出身。跟老姜合作之前，没有从事过房地产销售业务，是老姜的邀请使她与地产结缘。1994 年，何洁开始介入房地产营销，那时，地产正处于大萧条的时候，她带着好奇，一做而无法收拾，还在打桩的项目不但获得了大卖，还让自己在这个行业出了名。何洁有一个非常著名的特点，那就是非常健谈，在跟何洁的接触中，老姜感到她的精力是异常旺盛的，嘴巴里一天到晚总能不休止地跟你交谈，有时候兴奋时，你插不上嘴，哪怕是吃饭的时候，她的谈笑也不会停下来，好像她一刻也不忘推销，不是把你逗乐，就是把你说疲，反正你必须举手投降，她才会终止。

当时房地产市场也不景气，何洁没有特别的营销狠招，根本不谈策划，她的营销手法十分简单，一靠两条腿，二靠一张嘴，完全搬来了保险行业的做法，早上 7 点培训完后，8 点放人出门跟客户谈，晚上 6 点准时收工集合，总结一天的成果，让销售人员分享别人不同的客户感受。你别说还真管用，第二天一如既往，她就是这样训练着自己的营销团队。

何洁的推广资料很少，就是一份红纸头的单张，是她自己编撰的，虽有些简单，但卖点明晰，她主张销售人员一对一上门跟客户谈，通过谈来实现

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销售。因此，每天她的销售人员只做一件事儿，就是上门约见客户，她认为这样会让客户感到更放心、更亲切，传达的信息也更准确，要以销售员的情感感动客户。

何洁跟老姜的商务要价很高，7%的销售额提成没有商量。当然这是打包销售的一种方式，除了销售人员的提成，还包括了广告费用，所以何洁对提成一点儿不会含糊！当然，发展商也很开心，毕竟营销费用，她预支了，卖动了才给钱。重赏之下必有勇夫，老姜当年交给她两个项目做，效果都很好，其中一个项目还没有打桩就销售了75%，这是根本无法想象的！

老姜现在还经常唠叨何洁是一位营销界的奇才，现在很多的销售员根本无法跟她比，按照湖南话说，她绝对是“吃得苦，耐得烦，扳得蛮”。在1994年房地产市场不景气的季节，她能风生水起做得如此之好，真的难以想象。这主要还是她身上那股子气场足以感动当时买房人的内心世界。

后来老姜明白了，其实何洁不是没有策划，她的策划是在一张不起眼的红纸上，上面都是她设计的销售员与客户直接沟通的对话，这些情感对话足可以打动每一个客户。她还要求发展商做到好的场景布置，每当领客户到项目现场的时候，让客户感觉越深成交就越有把握。按照现在的话说就是情景营销加情感营销。

做营销的人都明白，创新是永远不能停止的，二、三级市场的联动无疑给这个时代特定的行业注入了营销的活力，不但深深影响到这座城市的变迁，也影响到这座城市房地产发展的进程，以至于云江因为有了这样的营销手段，城市的建设也加快了。

无疑，云江的城市化还没有结束，房地产的发展还不断变化着各式各样的新颖的销售方式，市场联动的形式也必将得到发展，而不是简单的复制。这个时代将因为不断的营销创新而变得精彩，市场联动将承载着更多的内涵，让发展商在今后的开发中有更多的期待。

操盘手记：在市场不景气的时候，市场联动无疑是一种很好的营销手段。这种营销之所以具有战斗力，那是三级地铺的销售员将自己对项目注入情感的结果。

他们依靠着自己的勤奋加智慧，将客户带入房地产美丽的生活方式之中，真实展现项目的美好愿景，给予客户最基本的信任感，最直观的体验感，从而达到销售的目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章　地产风暴

云江是一座开放的城市，这是无可置疑的。这个时代赋予了云江制造业名城的美誉也是当之无愧的，似乎这座城市在这样一个时代，运气总伴随着她。改革开放的30年，云江就没有遇到过什么挫折，上天总是给予了云江这样或那样的机会，以至于生活在这座城市的人们总会感觉到幸福。

特别是进入21世纪以来，云江这座城市以新的朝气，开始了伟大的城市化变革的进程，各行各业又充满着新的机会和活力，制造业向高端发展，服务业在城市化的推动下，正是从无到有，从低端向高端进发，丰富了城市的经济格局。这个时代，使得云江有了新的一份精彩，这个时代，这个城市依然井然有序在运作，一片泰然盛世。

房地产虽说是这个时代的一个年轻产业，但城市化给了这个行业迅速成长的土壤，以至于进入21世纪以来，产业的发展就开局良好，恰逢甘露，一方面云江的市场需求旺盛，另一方面，周边的地产价格不断上涨的趋势，导致投资性需求不断涌入这座城市，使得这个年轻的行业在成长的过程中，没有遇到过任何的困境，一路朝好的方向发展，开发商们以异常的速度成熟起来。

这个时代宝贵的十年可以看成云江地产的成长期，也可以看成云江地产的成熟期，反正在这个行业里打拼的人都感到异常的忙碌，长进不小。这个十年总体感觉还是十分顺利的，顺境中的竞争，大家都不害怕了，好像每个人已经有了抗体，知道怎样去面对。但2008年的金融危机下的地产窘境还是让不少人惊出不少的冷汗，以至于这个时代房地产行业有了深刻的烙印，不时出现隐痛。

时势造英雄，或许中国改革开放30多年后，房地产业就该火了，要不然为什么房地产业这十多年来就像干柴烈火般，一点就着，熊熊烈火促成了全国发展的燎原之势。

天时地利人和，似乎这个时代都具备了，特别是人们的住房和投资的意识和观念今非昔比，房地产火起来就是必然的结果了。虽然，云江还是一个没有太大城市特色的地级城市，城市建设似乎还处在百废待兴的阶段，但人们对房子的那种特殊的感情，还是在这个时代很容易被调动起来的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房地产市场的“火”，或许不是单一由城市化推进的，中国经济高速发展这么些年，经济改革夹杂着社会变革，人们口袋里真正属于自己的财富也开始多了起来，对幸福生活的渴望也加速了他们的住房需求。

特别是当中国看到美国等先进发达国家，将房地产指数作为国民经济晴雨表的风向标时，中国政府也开始认识到房地产行业不但可以惠及人民的生活，还能够发展国家经济，于是房地产行业被正式列入了国家产业发展的支柱产业名录，这直接促进了房地产行业的市场化发展，这或许又是中国房地产业走向繁荣的必然推力。

一切似乎在悄然中发生，人们对房地产的热情在不知不觉中被唤醒。当全世界的目光都注意中国的时候，人们开始意识到 21 世纪应该属于中国，那里有古老的文明，还有 13 亿人口，睡狮正在悄然觉醒，从贫穷中爆发，人们正用崭新的姿态和高昂的热情，正在挣脱愚昧的锁链，社会在飞速进步，趋势不可逆转，世界看到了机会。于是热钱纷纷以各种方式浅滩进入中国，他们不但盯着实业，对中国的各行各业都倍感兴趣，热钱来势凶猛，数额之大，渠道之多，速度之快，让中国的金融业还来不及适应。房地产，这种有价资产也充当了流入中国境内热钱的蓄水池，它和证券市场一起，承接着来自世界各方的投资和投机资金。

现代社会发展已经完全不同于过去的风格，自给自足的经济形态早就不适应当今社会的发展要求。这些年，资金、政策、人口红利和觉醒后的消费意识，这些现代社会时髦的发展要素叠加在一起，让中国的房地产行业热得发紫，红得发疯！以至于房地产市场的疯狂成为了时代的必然结果。

在这个过程中，城市化无非充当了这个时代房地产热的催化剂。当整个社会看到了机会，感觉到市场的暗流涌动的时候，权利、资金、利益、关系交织在一起，冲击着人们的心灵，渗透于这个并不成熟的房地产市场，不断创造暴利的神话就无法避免了。这些年房地产这个行业似乎变得异常的功利，人们的伦理底线一次次被突破，人们开始浮躁地在这个行业淘金，金钱有时候真是撑死胆大的，似乎无所谓就会有所得，不用太明白，傻乎乎有胆量就能赚钱。这个时期用急功近利，乱象丛生来形容这个市场，似乎一点儿不为过。

从 2001 年国家出台房地产鼓励政策，取消了 1998 年来的各项房地产行政性收费，到 2002 年国家强化土地管理，公积金贷款利率从 4.59% 降到 4.05% 开始，没有超过两年的时间，房地产市场就开始持续升温，这充分说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明时代为房地产行业的发展提供了巨大的机会。

一看房地产市场太火，于是国家开始了中国房地产史上最长的调控周期。开始还是温温火火，对市场认识还不足，2003 年国家出台 121 号文件，提高第二套房的首付比例，对出售的二手房征收房地产税，这是国家第一次明确提出房地产的调控政策。这样的政策哪里能浇灭市场燃起的房地产需求的欲火呢？紧接着，国家在 2004 年面对高烧的房地产市场，又开始上调贷款利率。这期间房价的涨幅还是惊人，根本止不住上涨的步伐。

于是，2005 年出台旧版“国六条”，调整房地产产品结构的同时，开始收紧信托资金入市。接着 2006 年，国家又出台了新的“国六条”，规范“70/90”政策，限制外资购房，打击囤地，规范二手市场，第二套房限购等。这可是史上全方位的对房地产开发的各个环节进行调控，不可谓不严厉。然而，市场全然不理这些，房地产的价格依然看涨，资金推动着房地产的需求增长。

即使这样，房地产价格像脱了缰的野马，一路狂奔着，人们似乎暂时忘记了风险，精明的商人们看透了中国房地产发展中存在的问题，觉得这个市场在多方面要素的集合推动下，政策不一定有很好的灭火效应。这种趋势带来传染效应，连欠发达的三四线城市此时也开始染病似的，这个时期的中国房地产正经历快速发展的第一个阶段，到处是工地，到处是排队买房热情不减的人群，贪婪的人们忘记了一切，市场火得俨然成燎原之势。

从 2004 年开始，云江的房价天天也在涨，但不像鹏城涨得那样快，那样凶猛。2000 年云江的平均房价只有 2800 元/平方米，到了 2006 年年底，云江的房价已经接近 5000 元/平方米，涨幅是历史上最快的。鹏城呢，2006 年全市的平均价格已经上蹿到了 16000 元/平方米以上，与 2000 年比，同期涨幅在 200% 以上。

有人不明白，为什么距离这么近的两个城市其房价会差别如此大？同期的涨幅也会差异这么高呢？其实这是由两个城市的地位决定的，鹏城是国际性的开放的一线城市，以金融贸易物流和航运为主。云江呢，无非是国内的一个地级城市，制造业几乎占据了城市经济的全部。两个城市的地位不同，自然价值也不同。两个城市的房地产的目标客户组成来源和消费能力是完全不一样的，你怎么可以指望楼价涨幅一样呢？

可以肯定的是，无论什么城市，这个时期房地产在价格上升的趋势影响下，逼出了市场很多潜在的真实需求。资金的推动，CPI 的走高，赚钱效应让人们懂得了房地产的资产的属性，突然之间人们感到房地产除居住功能之外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还是最好的保值增值品种，怎么不追捧呢?

在不断置业中成长，人们对房地产的认识也越来越深刻，当城市化让人们更认识到核心地区土地不可再生，房子有城市稀缺价值存在的时候，人们投资的意识变得更加坚定。除此之外，人们逐渐明白，房地产的价值潜藏在生活方式之中，而不是单纯的产品本身。随着人们对生活方式的认识加深，房子已经不是一种简单的生活品的空间概念，它承载着人们对生活艺术和生活品位的追求，这也是房地产的魅力所在。

操盘手记：做房地产开发的人必须明白，一个地区房地产市场繁荣的形成要素，否则，投资就会有风险。也必须明白需求在哪里，它是如何形成的，这样有利于你在项目定位时能精准把握产品的组合和尺寸的选择。

不同的城市，房地产繁荣的特征可能不一样，价格预期也会有很大的差异，甚至某个时期内，价格的上升空间有“天花板现象”出现，这就要求对不同城市的市场要有清醒理解和认识。

物极必反，任何事物似乎都逃不出这条宿命。一年一变的房地产格局惹怒了中央，不断上涨的房价看来也激起了民愤，中央的调控态度也日趋强硬，房地产发展本是个经济问题，现在也好像发生了转向，成为国内社会稳定的重大政治问题。经济学家们也出来说话了，提出了房地产绑架中国经济的命题，郑重指出：这样继续发展下去，结果将不堪设想。

正是基于上述的观点，房地产的好日子也似乎到了尽头，各方势力都希望这个行业能出现拐点，否则，问题会很大。2007 年 10 月，国家提出更严厉的房地产调控措施，在过往所有的调控政策之上，国家七部委联手提出了“国八条”，从提高首付和房贷利率到推出保障房措施，再到加强土地供应，规范土地款的清缴和税收征管。房地产遭到了各方诟病，市场终于扛不住了，限购、限贷、发展商约谈，似乎能用的手段都用上了，民众开始观望，银行也开始真的收缩，一切都在政府的三令五申下变得越来越糟糕，在需求迅速萎缩的状况下，发展商们终于扛不住了，房价开始下跌。

无独有偶，天有不测风云，就在中国房地产经济降温的时候，美债危机爆发了，开始大家还不觉得，认为波及不到中国这个新兴亚洲国家，当具有 100 多年历史的雷曼兄弟倒闭的时候，世界惊呆了，这样有实力的公司也会轰然倒下吗？人们不敢相信。紧接着美国国营企业地产界的“两房”出问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题，债务危机直接影响到了实体经济，世界哗然了。这怎么可能？银行接连倒闭，这场危机迅速演变成一场国际危机，全球此时都像染了病一样，各个地区的经济都在快速下滑，全球股市首次出现大幅度地深度暴跌，金融业的多米诺骨牌效应愈演愈烈，大有江山欲倾之势，一夜之间世界究竟怎么了？

此时的中国，哪里能够幸免呢，2008 年的 GDP 数字急剧下降，一口气从 10% 的增速下来，掉到 6% 的水平，已经突破 7% 的增幅忍受红线。在中国为保持社会稳定，政府心中有一个不成文的经济增速不得低于多少的警示线，如果经济增速跌破这条红线，社会就将面临巨大人口下的就业压力，进而威胁社会的稳定，每当此时，一般政府都会推出经济增长的刺激措施来扭转经济增速下滑的颓势。

此时的中国外贸企业的日子已经相当难过，到处是哀鸿遍野，倒闭潮风起云涌。以云江为例，在这期间倒闭或者关停的加工企业就不下十几家，到处呈现讨薪潮，老板跑路的也不少。岂止是云江呢，以加工业为主的中国许多城市都出现了同样的问题，情况已经相当严重，再不扭转，恐怕要出大问题。有的地区已经有工厂老板上吊自杀的现象，很多地方政府这个时期的主要工作就是解决农民工上访的问题，材料商收不回货款的现象也多了起来，社会面临着大考。

在这样的背景下，房地产的日子也更加难过了，一方面是政府严厉的调控，丝毫没有松绑的现象，另一方面国际金融危机肆虐，威胁着人们的钱袋子，此时的人们基本上都采取了观望的态度。进入 2007 年 10 月后，云江的很多楼盘基本没有开单，但很多房地产商还在挺着，他们不相信云江的房地产市场会有多大问题，因为这个地区的人们非常有钱，地方的经济实力很强。很多本地的地产商们一般开发项目都不愿意借钱，因此在项目开发中，自有资金的比例很高，这一点在经济危机来时倒帮了他们，暂时没有资金不足的压力，也对资金的回款速度没有要求。

然而，并不是所有的老板都好彩，有的老板是从实业中抽身而出进入房地产业的，有的则是看着房地产市场好想博一把，其实他们根本不熟悉这个行业，以为建房子很简单，没有什么了不起，完全没有风险意识，利益的诱惑使得他们盲目进了房地产业。此时，他们很慌张，生怕辛辛苦苦赚来的钱亏掉，很多人睡不好觉。

在圈子里，大家都知道房地产是杠杆率很高的投资性行业，为了赚更多的钱，很多人千方百计从银行融资，希望通过快速开发，快速销售，实现快

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

速回款。当然市场好的时候，他们的想法无疑是正确的，但如今楼都卖不动了，他们每天的资金成本让很多人吃不消，他们盲目铺摊子，哪里会预料到今天的结果呢？此时这些人的日子不好过了，有的人选择降价促销，天啊，此时降价也不一定能打开销售局面！很多没有准备的老板难受极了，每天都好像自己坐在了钉板上，疼着呢！

人们并不知道这场危机会持续多久，历史上的全球经济危机一般都要持续十年以上，伴随着的一般都是战争。此次金融危机是由金融体系的过度的衍生品造成的，也就是说当虚拟资产泡沫破裂的时候，去杠杆化的过程异常痛苦，对实体经济的杀伤作用也就来了，可见金融虚拟化是本次金融危机的罪魁祸首！这场危机如果不能全球联手，真还不知如何收场。如今战争看来暂时是打不起来，因为大家都知道很多国家有核武器，如果开战，没有胜利者，毫无疑问地球的末日就将来临。

伤痛中的中国房地产业将何去何从呢？没有人知道。大家只是感到身上的压力不小，宏观层面不确定的因素很多，市场在不断冷却，房地产业面临着寒冬的来临。此时的中国，没有人有时间来关注你的痛苦问题，比你苦的，需要救助的人有的是。金融危机已经重创了中国经济的各个部门，如果不能恢复，房地产业赖以生存的基础就会没有了，房地产行业的发展就会出现转向，滑落到冰点。

这样的时间要持续多长，没有人能回答你，大家都没有经历过这样的过程。房地产业不同于其他行业，它是一个开发占大比重的行业，资金的固化将降低流动性，进而危机杠杆造成很多问题。如果企业不能从市场流动性中通过快速销售实现脱身，企业生存的风险是显而易见的，而在这之前，没有迹象显现让人们有更多的时间去准备，大家都在不知不觉中中弹负伤。

为了活命，很多发展商选择逃跑，他们开始全面降价促销。30%，这是一个不小的降幅，老练的发展商降价行动异常迅速，这样的场面首先在北京、上海等一线城市开始了。很多老手们都是从上世纪九十年代地产的乱世中走过来的，他们懂得什么时候都是“现金为王”的道理，这是很多新手们无法理解的。新手们还在眷顾着盛世，舍不得将即将到手的钱败掉，心中还是放不下那张利润大饼，充满着幻想，以为风险很快会过去，扛一扛，可以渡过难关，殊不知暂时的退却可以为自己带来更大的机会。此时手里如果握着资金，遇到很多熬不过的项目可以迅速出手，收获一定不会小。其实大家算一算账就知道了，如果这样的窘境持续一年，资金的成本就会增加10%，动态

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的资金收益率就会降低10%，难道这不是机会利润吗？

对于房地产市场来说，此时，坍塌的不仅是房价，更多的是人们的心理。消费者手中并不是没有钱，他们也不是不需要房子，他们选择观望，因为对经济前景的预期下降，投资的客户不再把注意力放在房价上涨的差价上，而是关注自己投资的长期收益，安全性是首选。自住需求的客户，如今等一等是因为他们悲观看待自己的钱袋子的增长预期，他们开始要省着花钱；改善型的客户因为有房住，他们留下资金是想寻找更佳的时机入市，或者寻找其他的投资机会，为自己的财富创造更佳的投资组合。

应该看到此时降幅10%的楼盘，基本上在市场上激不起需求的浪花，这样的降幅哪里能达到人们的预期呢？涨了六年，翻了两倍的楼价总该有一个合理的回调尺度吧？30%的降幅还是超出了人们的预期的，或者说符合了人们的判断，需求很快被激活，这些楼盘销售情况很好。有人说房地产商人太过于贪婪，任何时候适当的折让都不肯给，行吗？其实，商人要识时务做生意，该降的时候，还得降的，如果你降在后面，未免有好的效果。

操盘手记：房地产受影响的因素很多，房地产开发实际上是一种投资行为，关注的应该是投资收益，而不是像生产的普通产品一样，只关心成品的利润。控制好风险，本身就是利润。

做房地产需要看时机做事儿，时机不对的时候，就要想到现金流的重要性，企业可以没有利润，但不可以没有现金流。做顺势而为的事情，肯定是对的。

这样的市道如何是好，没有游戏规则可循，每个人必须有自己的胆略和魄力，降价逃跑本是一件极为痛苦的事情，要让老板们把决策做出来实属不易。老姜也是上世纪九十年代走过来的人，也是在房地产调控的年代，他见过一个项目最后熬着，亏得一分钱不赚，连本都蚌掉的情况。因此，这个时候他尽力去说服发展商，审时度势地严肃看待目前的地产市场。

此时的发展商们看着迟迟不动的销售数据，都在煎熬度日，待在这个行业里，人们有的是痛苦，而且很多人因为资金断流苦不堪言，哪里还有痛苦后的快活感。老板急，马仔累，愁后无策天天醉，过往的爽朗笑容在圈子里人们的脸上已经是看不到了。对于职业人来说，过去老板可以看结果来评判你的工作好坏，如今不同了，老板烦躁到在你的销售过程中挑刺，一个小的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

细节做不好，你就会完蛋，一顿痛骂之后，是无情的心灵折磨，非常累人，你哪里会笑得起来。

云江尽管房地产发育晚，但还是有聪明人，老姜操作的一个项目建议一口气从6800元/平方米降到4800元/平方米，老板居然同意了，降幅达到29%，这是在云江第一个做出降价动作的楼盘，效果很好，当然引起市场的一片哗然和轰动，虽说是“70/90”政策下大户型的拼合组合，但走货也还是很好。即使在正常状态，在云江这样140平方米/套的大户型不拼合，也是难走的，做出降价销售的建议，大家对结果起先还是忐忑不安的，由于降价的幅度超出了人们的心理预期，但销售结果却是一抢而空，这令市场感到震撼。

老姜把这归结于吃了“头啖汤”，否则不会有这样的效果。就是在这个时候，眼看着老姜的项目卖得火红，其他发展商们眼红得不得了，他们接下来就是跟进，于是云江的房地产市场有了一轮不小的降价潮，把躲起来、藏起来的刚需和投资性需求挖了一个干净。

降价后的发展商虽然逃过一劫，但心里还是抱怨很多。云江啊，云江，你这个城市怎么就这样的不好彩，别人升的时候，你的价格趴着不动，名副其实的“猪坚强”，别人跌的时候，你跌得比任何人都快，幅度之深让人嚼舌。有人用垃圾股来形容此时的云江市场，这样的市场看不出任何的阳刚之美，实在过了头。这一场市场风暴来得猛，以至于像云江这种外贸型城市承受的冲击最大，再城市化也根本无法阻止房地产价格的向下运动的趋势。

老姜十分庆幸自己早做决定，动员了发展商实施了首先降价的动作，但接下来降价促销的效果越来越差，2008年的下半年间，云江的房地产市场依然是一片惨淡，后降价的项目也开始走不动了，当市场没有了投资性需求，没有了改善性需求的释放，刚性需求还在挑三拣四的时候，市场不惨就怪了。

这场风暴来势凶猛，躲闪不及，使得原本活跃的房地产市场变得充满着理性，此时的发展商不得不关注自己的现金流，放在项目中的资金出不来，企业运作的流动资金日渐枯竭，很多人开始到市场上拆借资金，三四分利息大家也在所不惜。很多人后悔为什么没早些降价，否则也不至于有这样高的成本。

这就是市场，由不得你不信，它会捉弄人，也会成全人，关键是你如何把握。早在半年前对降价说风凉话的人，如今都收了口，他们在心灵的苦海中挣扎，一门心思维系自己的企业，再挺挺，也许会柳暗花明。

整个2008年，金融危机深远地影响着中国，拉动中国经济增长的三驾马

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

车中，投资已经略显疲态，城市化虽然还在进行，但房地产消费却被控制，不规范，不成熟，各种利益集团交织在其中，又使得暂时无法根本性的放开，对政府来说，决策也十分不容易。出口又受到国际金融危机影响，外贸企业生意不景气，加上人民币升值，汇率极具波动，加大了企业的风险，出口的危机最大。消费呢，虽然依然强劲，但国内消费市场不健全，制度性保障措施无法为人们提供安全的消费环境，加上制度性的贫富差距拉大，社会问题丛生，消费也难一枝独秀。

尤其是云江，这里的产业是建立在以外来劳动力为主，外贸加工出口基础之上的，一旦出口出问题，加上国内的劳动力成本上升，外来务工人员保障不足，城市归属感不高等，经济萧条已经非常明显，程度还相当厉害！房地产市场需求保障存在很大的问题。一段时间，走在云江的街上，你会感到人少了很多，酒楼的生意也淡了很多。

操盘手记：市场的变化，操盘手要有嗅觉，行动要快，否则可能贻误营销的战机。面对纷繁复杂的市场，房地产人要有全局性的整体盘算，否则，资金可能让企业被动。

俗话说："没有卖不出去的产品，只有卖不出的价格。"房地产项目在做降价动作时，如何把握幅度，这是一门学问，需要认真地研究和总结。在实验中，恰当评估市场，不要让价格调整过于轻率。

世界经济危机之下，中国经济没有能独善其身，情况一天天在变坏，政府焦虑不安，眼见着财富在迅速缩水，到处都是阴霾，当时的市场的确是很难堪。2008 年年底，国家终于出手了，除了积极的货币政策外，还外加财政政策，值得一提的是，国家印了四万亿钞票紧急入市，试图用货币扩张的策略来拯救下滑的经济，连通货膨胀的负效应也不顾了。

各个省市的发改委的头儿带着地方上的项目被紧急召见进京，在短时间内要求各个省份把分配到的钱快速注入市场，市场上顿时流动性得到改善，调结构看来顾不上了，保增长才是硬道理。房地产市场为此受益匪浅，原来停顿的项目开始启动，社会的经济活动开始重新活跃起来。

不光是中国，美国和欧洲等经济体也早于中国相应采取了同样的举措，扩充货币可谓是一剂经济短期恢复的镇静剂，果然奏效。国际市场外贸开始补货，需求有了改善，房地产市场在政府睁一只眼闭一只眼的情况下，竟然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

起死回生般活了过来，各地的市场在进入2009年后都开始活跃起来。地方政府为了自己的税收，乘势鼓励房地产发展，城市化进程再次快速启动。

需求首先从刚性需求开始，憋了一年，市场的房价确实跌了很多，刚需客户也觉得价格基本到位了，他们开始出手了，各个楼盘的成交量在悄然放大，各个项目等到这一天的，都松了一口气，他们重新看到了太阳，从土坑里爬出来，很多“猪坚强”的项目苦日子熬到了头，居然博到了好时机，至少现在的价格要比降价时的市场理想了很多。当然，提前降价走货的老板们也没有什么后悔的，他们早已将套现的资金用在了别的投资上，加上一年10%的时间价值和自己把握的商机，他们觉得赚了更多。

云江的刚需市场还是很大的，积累了一年的刚性需求的释放足足花了大半年的时间，一直持续到2009年年底，市场越走越好，这期间投资性需求也开始掺和着入市，到了2010年，改善性需求也全面释放，整个房地产市场开始全面恢复上涨。不仅如此，三四线城市这一轮充当了涨价的急先锋，涨幅惊人到有些地区一年的房价可以上涨一倍！

看到经济缓过劲来，此时的中央政府又盯上了楼市，多灾多难的房地产市场也非一年前的境况，发展商手里有了钱，日子好过多了。为了压住市场重启的投资热情，国家在房地产的政策上出了新的狠招，首先是2010年出台了土地开发的收紧政策，提出了房地产企业的规范运作要求，严格加强土地增值税的清缴征管等。2011年又是新“国八条”，限购令、保障房、问责制三箭齐发，房地产市场重新被戴上了手铐。房地产商确实勇敢，顶着压力，他们又在市场上扮演着“猪坚强”的角色，尽管成交量又开始锐减，但此时的房地产商们已经相当淡定。

无独有偶，欧债危机又开始兴风作浪，中国的中小企业又再次面临压力，此时的中国不可能再有4万亿元的中央资金入市了，市场在降通胀，调结构，稳增长的状态下运行，如果说上一次是中央政府的4万亿救市资金拯救了发展商，但这一次，发展商们可能没有这么好彩了，而中小企业的不景气将直接影响人们的置业信心和购买能力，持续十年增长没有调整过的地产市场，是不是也该调整一下了呢？

2008年的地产风暴如今看来有惊无险，它并没有能动摇中国房地产发展的基础。这些年一年一调的中央房地产政策也没有止住房地产价格上涨的步伐，很多人有些纳闷，这是为什么？资金推动，还是国民好赌？种种乱象让我们看到一个现象，那就是不同产业利润出现了失衡，国家政务体制上的弊

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

端暴露出阻碍经济发展的局面，不改革看来是不行了。所谓的城市化，无疑带来了人们消费意识的觉醒，也间接促进了房地产的繁荣，这些或许可以留待我们今后去反思。

操盘手记：操盘手要知道地产为什么能持续成长的原因，但不要以为房地产市场是永远向上的。世界上没有只涨不跌的行业，事实上行业的调整是为了行业更好的发展，市场经济规律就是如此。

房地产作为资产类物品，中国的人口基数巨大，而且城市人口和农村人口的结构比例还不合适，土地作为一种国家的稀缺品，房地产未来上升的势头不可否认，对行业的发展还是应该充满信心。

第六章　突围谋变

这个时代虽好，但有时候并非风平浪静，在地产人高枕无忧的时候，突如其来的金融风暴，砸碎了很多地产人的梦，也让人们的心境不那么太平，这是交响乐中的变奏，还是暂时的旋律中的停歇？人们惊恐之余，有了太多的困惑。市场的残酷性，人们领略了，一切都在变化，这个时代的格局在多重因素下，不断被打破，不变的是云江的城市化，依然如火如荼在进行，这个城市的舞台依然精彩。

2008 年整整一年，云江的媒体跟地产商一样日子也不好过，此时已经没有发展商愿意做广告，客户不出手，发展商只能将广告策划停下来，观望等待。媒体人也要吃饭，但此时不管他们如何努力，发展商都显得异常麻木，即使你上门绞尽脑汁地游说，大家只能是冷漠地朝你看看，搞得你的心情会没有了，半推半搡，岔开话题，不能多谈广告生意。

媒体的人也还是很体量职业经理人的，市场不好，他们必须背负着沉重的责任，老板在后面赶着，前面有市场挡着，拿着老板给的工资，他们又不能说不做事，一做事，广告出去换不来销售成果，又怕老板们骂，总之，挺难的。

云江的媒体已经看到市场的恶劣，他们开始寻找新路，不能等死呀，即便前面有刀山火海，他们依然要前行，这是很多人无法理解的，文化人的窘境也是凄凉的，要理解大家都靠市场吃饭，在困难的时候，改变是必要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拿着官方俸禄的媒体人会好一些，毕竟暂时不用担心三餐温饱，广告少了，也意味着他们收入的减少，没有外快，没有奖金，但毕竟工资少不了。记者们做不了房地产新闻，还可以转行做时政新闻，倒还是惬意，没什么负担。精明的媒体广告人看到地产广告拉不了，他们把重点移到拉汽车广告和其他人事招聘广告上，倒有了不小的收获。反正有了保底工资，没什么压力，做起来也还轻松不少。

自办媒体的人会辛苦很多，缺了房地产这块的大客户，等于少了一大半广告收入，入不敷出的时候就得吃老本，也养不住本来就是社会精英的这群媒体人，他们必须想办法突围，必须想办法创新。于是，媒体也开始在广告背后植入营销活动，也开始变换广告的合作模式，整合服务，新路创收成为了那一年云江最为精彩的片断。

过惯了好日子的发展商们这一年真的在经历考验，过去无忧无虑，躺着赚钱的日子一去不返了，现金流在他们过往的记忆中根本不是问题的问题在金融危机之下也开始折磨他们，猛一看，挺吓人的，企业都似乎有些招架不住，顷刻间，资金都不知躲到哪里去了，他们已经有一种隐忧，搞不好现金流吃紧可以要企业的命。这可不像媒体，只是没有生意做而已，还不至于要命。

很多本地的老板一路来都走得很顺，虽然做生意难免有坎坷，但扛一扛都能很快过去，他们深根在云江，熟悉这片土地，生意也做得不小，他们遇到各种困难的时候总能处变不惊。这一次金融危机在很多老板看来，没有什么了不起，改变不了云江地产上涨的规律，即使全国的房地产市场扛不住压跌下来，云江的房地产市场也不会跌，云江的房市相对独立，不会有太大的影响，他们非常乐观。在他们看来，云江是一个财富堆积的地方，底子厚得很，云江人有钱，云江的经济基础扎实。

其实，这一次危机有本质上的不同，各行各业全面受到冲击，明白的人会惊出一身冷汗。出口急跌，贸易违约情况加重，国内房地产市场正在严格调控，2007 年的新国六条几乎把房地产市场需求端锁死，市场开始全面滞销，连刚性需求都开始闭门观望了，如果不是国家 4 万亿元的救市，大家就得在苦海中挣扎了。

裁员减薪，是这个时候很多企业做的。没有办法，当企业没有了收入来源时，就必须减少成本的支出。社会上有很多工厂支持不下去的，老板走人，工厂关门，员工讨薪，供应商收不到材料款的事情时有发生，这种形势下哪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里还有人会关注像奢侈品一样的房地产呢。房地产行业的企业内部也在洗牌，当未来看不清楚的时候，瘦身无疑是企业最好的回避风险的办法。

跳槽，当下云江的媒体界发生很多，眼见着收入减少，人挪活，树挪死，带着这种思想，很多媒体人在原来的企业内部待不住了，他们开始寻求市场走动，有到发展商那边去的，也有改行做其他行业的，更多的人是在媒体之间的岗位调换，自办媒体中的人向国有稳定性强的媒体转移，纸媒人开始向网媒媒体转移的也大有人在。乱象下，似乎跳槽是最时髦的举动，在人们的思想中，这样选择应该是正确的。

操盘手记：当金融危机到来后，各行各业都受到冲击，媒体也一样。如果不创新，走出新路来，无异于就是等死，探索发展的新路毫无疑问是对的。

当危机来临的时候，任何企业要冷静下来作危机处理，不能自乱阵脚。否则，就会理不清头绪，造成错上加错。

做什么事都难，这是这个时期大家都感觉到的，此时的市场营销策划就像是上刀山下火海，难极了。虽然广告不被大家看好，但营销缺少了渠道无疑是雪上加霜。此时的老姜还是不愿意放弃媒体的助力，希望在新的形势下探索项目营销与媒体推广全新的合作模式，借此能杀出一条血路来。

市道不好，生意还是要做的，这个时候如果做得好，发展商也更能够看到老姜的实力，以后市场转好后，生意也就好接了。这不许多项目都等着老姜打开市场，带着老板们的重托，老姜只能一个一个项目来处理。

“塞纳城市嘉园”是云江建控集团陈老板的项目，位于云江鸿福西路上。鸿福路是云江的府前路，政府很多机构就在鸿福中路上，也是云江新城市中心区的商业主干道，按理说地理位置很不错，这条路上的项目怎么说也应该不愁卖。

项目的质地非常好，虽然是商住两用项目，但二层商业顶层有一个 2 万平方米左右的平台花园，配有泳池，西端的住宅可以看江，五栋住宅一字排开，宛如大雁展翅，又似威武雄狮，堪称气势磅礴。有城市一景之说。

产品的面积在 70 到 120 平方米之间，兼顾投资和自住，也是城市主流人群热衷的产品。可是生不逢时，恰恰选在了 2008 年年初入市，投资市场熄火，刚需市场观望，项目 3 月份基本上可以卖了，就是不敢造势。

陈老板本来也可以让项目等一等再入市销售，可是去年几个刚刚拿下的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其他的投资项目偏偏这个时候急着用钱，他参股的鹏广沿海高速公路也进入到了赶工的高峰期，狡诈的银行家们此时都收紧了银根，不知躲到什么地方去了。陈老板贷款无门，急得直跺脚，怎么办呢？只能将项目入市套现，杀猪救急。

说实在的，陈老板是精明人，这么多年来，他的生意一直很稳，没有缺过钱，他手上的项目有新型环保的，还有公路等基础设施方面的，长远来看，回报都不错，前景也很好。本想着几个房地产项目卖完后，资金绰绰有余，甚至不用贷款，自由资金就可以搞定，没想到，金融危机爆发，而且影响会这么大，这么深，这是他几十年来始料未及的。

这让老姜想起了国际媒介大亨默多克，上百亿美元的家产就在 2007 年差一点因为 1000 万美元周转不过来而倒闭。此时的陈老板需要钱也到了燃眉之急的时候，甚至说几百万的广告费，他都花不起，他要求老姜另想办法解决广告推广费用问题，这个季节对陈老板来说，看来现金流相当珍贵，此时，他想多留存些现金流，以防万一。

项目推广无疑是要花钱的，推广不到位，项目的形象不能被市场认知，发展商的品牌实力不能被市场接受，产品信息传递不到位的话，项目是卖不起价的。尤其这个时候，市场很麻木，市场上项目都在减价促销，消费者选择的余地很大，市场上如果建立不了自己的主体地位，恐怕营销很难见成效。

操盘手记：房地产市场最重要的还是现金流，它跟别的行业不同之处在于房地产行业需要大量资金投入，而且在销售变现前，它的资金沉淀在固定资产上，变现能力差，所以风险系数也大。

房地产项目的入市很讲时机，时机对了，溢价就会高一些；时机不对，项目再有品质，溢价的空间都会有限。因此，把握时机是房地产行业营销所必须重视的。

没有办法，老姜找到《云江都市报》的贾总商量。贾总是老姜这么多年来在云江媒介交下的好朋友之一，北京大学的高才生，从基层做起，由于悟性高，素质好，加上勤奋，很快就当上了《云江都市报》广告部总经理。老姜找贾总，是想让他帮忙。

《云江都市报》挺出名的，它是国家体制内的市场导向下的自办媒体，财务上自负盈亏。这个媒体一出生就十分了不得，它报道的内容大胆开放，很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有先锋气质，在某种程度上，它是剑走偏锋，由于新闻报道内容敢于揭露时弊，敢于挑战社会的阴暗面，获得了读者的首肯和好评。在媒体形式上也敢于创新，善于创新，办报思想灵活，很有朝气，属于中国当代最为先锋的报纸。这家报社有群人太有理想了，这个要办中国最好的报纸，了不得呀！他们的团队年轻，也富有活力，在云江也是影响力最强的主流媒体之一。

贾总知道老姜的来意后，一改过去常规的做法，抛出了一个“广告推广包销”的理念。老姜开始没有听懂，贾总解释说，就是广告投放先不收钱，等产品卖出去后，按照合同费率统一结算。这一回老姜听懂了，这样的做法不正符合陈老板的要求吗？这样的模式很新颖，在云江还没有人做过。

老姜觉得这种方式很灵活，也很新颖，对当下的老板们是很有诱惑力的。老姜仔细核算过这种方式，其实对陈老板是很划得来的，因为跟销售成果挂钩，他不用再担心广告投放的费用会有多高，也不必再找人来核算控制费用，一切费用都在销售额的比例控制之中，营销的支出管理变得简单、清晰，也很高效。更难能可贵的是营销策划的发挥余地很大，策划人再不用担心广告量不足带来的信息传递不到位的情况了，在这个成交量萎缩的季节，似乎这样的方式要比普通的广告投放划得来。

无疑这样的方式也会有弊端，发展商是不会再多花钱做其他广告的了，这样的单一媒体推广，渠道够不够呢？会不会让项目整体推广效果大打折扣？其实大家心中都没有底。还有就是2008年以后的云江，媒体格局发生了变化，网络媒体异军突起，纸媒市场不断萎缩，立柱广告因为简单实用而称雄市场，短信平台更因为价格便宜而广被发展商青睐。纸媒能不能达到效果，还是一个谜，万一效果不好，发展商就脾气大了，显然作为策划人，个人乃至企业的品牌风险还是存在的，这样的风险值不值得自己担？

由于发展商的费用吃紧，除了纸媒，要卖楼还有什么推广手段可以用呢？似乎这样不花钱做推广的机会没有。贾总是老姜的朋友，看到老姜有难，朋友帮忙已经是很给力了，看来纸媒无论存在多大风险还是要用的。

纸媒之外，老姜又看到项目已经长出来的高高的楼体昭示性很强，项目在鸿福路上，显然这个位置楼体广告的效果不会差，可以作为纸媒最为有效的补充。为了创造整合营销的推广效果，老姜认为短信平台还是在适当的时候值得配合着用，项目搞促销活动的时候短信知会市场，效果还是很好的，费用也不大，也可以建议发展商在必要的时候间接使用。

老姜思考的时候，贾总也在一边快速思考着什么，他似乎看出了老姜的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

担心，他让老姜放心，推广的效果应该不会差，他是客观地说问题。他说，《云江都市报》发行量有几十万份，在云江的覆盖面广，报纸的特色很鲜明，在云江这座城市依然有很多主流人群必看。为了配合老姜的推广，他说报纸还可以给老姜在合同之外很多的附加值，还有很多活动可以免费结合项目来使用，这项特权只给老姜，老姜听到后心里乐滋滋的。

根据老姜的经验，他认为贾总已经尽力了，自己也觉得这个项目的推广上基本上考虑得很周全了，而且风险不大，只要他的策划组勤快点儿，营销的结果应该看得到，于是老姜起身告辞。

操盘手记：任何创新其实都孕育着风险，事先一定要想明白，不是任何的创新拿来就可以使用，一定要事先周密考虑清楚。

营销推广讲究整合营销，一条明线上可能要有很多的手段才能保证效果。一条暗线则更应该结合项目卖点来促销，也需要情景营销手段的配合。

回到公司，老姜又想了很多天，从各个方面权衡了一下营销的推广方案，认为渠道的选择只能是依靠《云江都市报》的帮助为最佳，否则，项目无法启动像样的销售。老姜觉得自己已经想明白了，于是，他把贾总带去找到陈老板进行洽谈。陈老板非常淡定，这就是老板，每每关键时刻，他们依然显得是那样的沉着。

陈老板听取了老姜的汇报，只问了一句："老姜，你觉得这样的方式可行吗?"老姜回答说："我仔细研究过，没有问题。"陈老板当即拍板："好吧，就这样做吧！请跟总经理谈合同。"就这样，前后不到半个小时，这种方式就被陈老板采用了。临走的时候，陈老板笑着看着老姜说："我可输不起啊！"

此时的老姜对陈老板心存一份感动，他觉得陈老板太明事理了，这个时候太需要大智大勇的决策了。当然，老姜决定这样做，自己也是要背负很大的风险的，做不好，自己的名声就没有了，以后还怎样做生意呀！贾总也一样，他是老姜的好朋友，他想把这件事做成功，一来可以通过这种方式多做一些生意，二来可以帮助老姜渡过难关。

为了项目操作的万无一失，老姜派了两位经验丰富的大将加入到项目组来，一位姓逄，一位姓朱，前者管策划，后者管销售，两人搭档，应该能确保销售执行力的到位。他们两个都有各自的特点，逄先生，陕西人，工民建毕业，虽是工科毕业，却着迷似的喜欢上了策划，在团队中秉承了西北人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

风范，嗓门特别大，虎背熊腰，属雷厉风行的大将型。朱先生可不一样，他是广东人，瘦瘦的身材，貌不惊人，有一份低调，虽然是销售出身，但做事喜欢用脑，特别善于学习，管理销售队伍很有一套，是智慧型选手。当大家情绪低落的时候，他来到现场，三下五除二，不会用高声，和声细语就可以让大家重新振作起来。两个人可谓一张一弛，也算黄金搭档。

此时，“塞纳城市嘉园”项目的目标客户已经很清晰了，产品决定了项目的目标对象是云江刚需的年轻白领，楼盘也不可能再拿其他投资客来说事儿，这个时候投资客很难跑出来，如果这样的市道投资客大行其道，不是显得他们太不精明？果真跑出来的话，岂不是冒天下之大不韪。所以，项目组研究下来，一定得抛开投资客这个原本可能的销售对象，抓住刚性需求吧，淡市中唯有刚需是最可靠的，大家都这么认为。

说到项目的名称还有一段故事。本来，这个项目叫“塞纳嘉园”，后来老姜在策划中认为不够“潮”，没有将项目的位置感表达出来，也不能激起目标客户的共鸣，建议在名称中间加上“城市”两个字，改为“塞纳城市嘉园”。别看这两个字加起来，项目的味道就出来了。陈老板看到这个名字，眼睛也是一亮，觉得不错。项目有时候还得讲点儿风水学，后来一测名字的风水，好家伙，前者“凶”，后者“吉”，这一来，老板就更开心了。做房地产的人，如今谁又不信些风水呢？

为了引起目标客户的共鸣，大家对项目的形象包装很重视，项目组仔细研究了一下这个项目的价值和特性，决定项目的形象包装中要抓住项目的地段价值，将项目打造成为“城市时尚生活的舞台”，这样的诉求应该成立。后来老姜在广告公司的头脑风暴中，有了形象更好的表述，广告公司建议用一部电影的名字来给项目做形象梳理，那就是“当幸福来敲门”。的确，生活在城市这样一条主干道的中轴线上，城市配套这么多，堪称幸福，这部电影的名字时尚潮流，很能引起目标客户的好感，应该可以激起市场的关注。

形象定了，但推广中还是不能太单薄，为了保证推广的效果，配合主题形象的诉求，突出项目的城市价值和区域价值，项目组还准备了好几个阶段的推广用语，像什么“好地段，房子会升值”、“好户型，快乐一家子”，还有“无限楼距，小鸟可以自由对话”、“核心区的房子省成本”等，这些都是围绕刚需的小年轻客户的消费心理来的，读起来脍炙人口，动人心扉。后来证明，确实在市场上反响很大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：一个项目的定位非常关键，项目的形象诉求要让客户能记住，字数不能多，而且要在朗朗上口的同时，还要简单明了阐述出项目的诉求。

项目的形象推广要有系统性，前后要一致，不能中途变奏，前后矛盾就更不可取了，否则，市场就会对项目产生怀疑，美感尽失。

此时，《云江都市报》也特别的积极，毕竟这一次不像往常，不计效果地坐着收钱。项目卖不好，媒体是收不到钱的，他们当然要主动参与。这样对发展商来说也是有利的。每次策划会议，发展商都会把媒体请来，听听他们对项目操作的建议，都非常主动乐意参与，没有半点怨言，大家的利益绑在一起，认真就对了。这其中，最累的应该属广告公司，因为广告推广频了，设计任务就重了，你不能天天用同一款广告吧？不管是软文，还是硬广，这些最好每次都有些变化，让客户觉得有一些新意最好。

形而上学的李总，累得贼死，叫苦连天。每次老姜见到他，只能无可奈何地笑着拍拍他的肩膀，言下之意大家都累，没有办法。李总也是一个责任心很强的人，尽管有些后悔，但他也能理解。合同签订时，他没有考虑到是包销形式，报价过低，似乎不划算，早知如此，合同收费应该与任务量挂钩，既然合同已经签订，他也只能是认了。

朱经理有一股子狼性，他一心扑在自己的销售团队的建设上，目前市场不好，所以他特别在意自己团队的销售执行力。虽然，销售员都是百里挑一的，但他也害怕“老销售”变成“老油条”，经验主义可能会让他们一叶障目，无法适应已经变化的环境，毕竟，他们中的很多人是在顺境中打出来的，但在逆境中他们会表现如何，还需要考验。

朱经理是一位经验丰富的销售高手，他特别向老姜提出，“塞纳城市嘉园”是30层的高层建筑，云江人一般不喜欢住20层以上的房子，而我们定价的时候，总是有一个楼层差价，以中间楼层为标准层层叠加，使得20层以上的房子变得总价很高，这样不容易抓住刚需客户，他提出在20层以上将楼层差价缩小，甚至不再加价，老姜觉得朱经理讲得有道理，也就采纳了。

凭着经验，朱经理还在策划会议上提出，能否采取几层楼一口价的方式进行销售，同时限量限层，充分利用客户贪小便宜的消费心理进行销售，这样可能有利于快速走货。逄先生在一旁附和，认为这样做行，老姜也一并采用了。

在看楼路线上，项目组还建议做一项特别改进，就是在楼盘电梯还没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

装好的情况下，能否利用施工电梯来带人上楼看样板房。他们建议，将样板房做在20层以上，这样，样板房的视觉效果会很好，能超出周边的建筑高度看城市景观，项目旁边的江景可以尽收眼底，东江旁边的运河臭味也会闻不到。陈老板认为可以积极配合，前提条件是保证工程电梯的载人安全。

看来万事俱备，只欠东风了。

当一切都准备好了以后，项目在2008年5月份正式起航，拉开了推广序幕。此时并没有很多楼盘愿意在报纸上做广告，别人不做的时候，你做，有时候效果会很不同。“塞纳城市嘉园”的情况果真如此，很快市场就有了反响，上门量比其他楼盘都多，连旁边不远的几个楼盘的销售员都跑来参观。

项目开盘在2008年的淡市中还算理想，当天卖了6000多万元，“塞纳城市嘉园”推盘的节奏很快，一波接一波，频率相当惊人。媒体配合很紧密，除了广告，《云江都市报》还配合新闻进行项目报道，结合地段进行辅助式的炒作，此时，媒体的活动也上来了，云江的地产市场似乎有了一片热土，那是在“塞纳城市嘉园”的现场，人头攒动，活动现场成了人气的集市。

陈老板在旁边看得很欣慰，只是遗憾价格卖低了点儿。如今，周边几个楼盘似乎卖不动了，这个时候，刚需客户其实也不多，“塞纳城市嘉园”出手够狠，也就难怪了。老姜当然也松了一口气，《云江都市报》这个时候没有让他失望。

这个时代注定了要经常变革，否则，任何事物都可能跟不上时代的变迁。这是一个飞扬的时代，大浪淘沙，不进则退。“塞纳城市嘉园”的成功销售，验证了一个道理，那就是这个时代，创新改变结果。

操盘手记：房地产涉及很多部门，要想保证营销效果，每个部门都要高质量的有效配合，只有形成合力，才会出成绩。

营销创新是顺势而为的行为，捕捉时机的变化，探索新路是永恒不变的真理。在营销人的眼里，过去的业绩永远是起点，只有再接再厉，才能勇往直前。

第七章 团购

这个时代无疑成就了房地产人的精彩，行业的昌盛造就了无数的英雄，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也给很多圈子里的人带来了成就感，无数次的变革，借着这个时代的东风，行业展现了无穷的魅力，也使得这个行业具有了莫大的诱惑，让很多人前来参与，变革奠定了行业快速发展的基础。

大到商业大亨，小到普通百姓，似乎都被这个行业所吸引，都想用各种方式挤进来，分上一杯羹，享受一下其中的乐趣。这种势利不断叠加，也就形成了一股洪流，使得这个行业精彩的背后并不太平。就拿营销来说吧，为了抢占市场先机，总想将项目卖得好，也卖得快，在市场上卖出口碑，但有时候并不能如人意，一个是因为市场竞争太激烈，另一个是因为各种市场上的变数太多。有老板层面的，看到市场好，他们会惜售；也有政策层面的，看到行业太火，调控一波接一波；还有客户层面的，他们喜欢道听途说，挑三拣四，你都得应付。或许这是责任，也有个人欲望和职业上的贪婪，总之，感觉很累，但还很享受。

谈及房地产行业的发展，谈及市场上的各种现象，似乎这个时代避不开营销这个职业对行业的影响，俨然营销的动作都成为行业发展的各类符号，让社会嚼来嚼去，有了许多谈资，也有了无数的伤感和惬意。

对营销人来说，行业歌舞升平，城市都有各自的精彩和困惑。云江，一座新兴的现代化的工业城市，房地产发展的历史却不是太长，由于城市地位的局限，这座城市的房地产市场还显得有些相对封闭，这样就限制了房地产行业的需求在这座无限扩张的能力，也变相地加剧了云江市繁荣市场背后的项目与项目之间的竞争程度。

不知道该不该用冰火两重天来形容，行业外的人觉得这个行业很火，行业内的人觉得这个行业太过于煎熬，以至于局部市场有些惨烈，项目定位上的稍微不慎就会酿成营销无法实现开发目标的结果。每当遇到这样的情况，人们总会使出十八般武艺，总在想着法子能扩大销售成果。

团购就是在这样的背景下走进了云江，成为一种营销上新的“杀客”手段，虽然初来乍到，确实成绩斐然，让很多发展商像找到救命稻草一样，拚命想用，也正因为这样，团购在这个时代的营销史上变得时髦万分。

人们之所以这样推崇团购，也是竞争逼出来的。集团消费规模有折扣优惠上的优势，加上人们爱贪小便宜的心理，在特定的有营销人员布置的场合很容易创造营销效果，这是每一个从事营销的人都明白的道理。正是团购这样的最为直接、立竿见影的效果，让团购成为房地产营销发展的高级形式，并成为这个时代行业发展的一个印记。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在云江，最开始的时候，很多发展商以做好产品为荣，尽管他们的产品总是贴着自己喜好的标签，但由于市场竞争对手少，怎么也能把产品卖出去，毕竟消费者当时的智慧也不过如此。后来云江城市化开始后，情况不同了，人们开始揣摩客户的心理，有了贩卖生活方式之说，房地产的产品成为人们各种生活需求的复合品，复合的结果是突出一种生活方式，于是，人们的眼神被营商者们调动得一愣一愣的，这样的光景也红火了几年。

2003 年，当外来的发展商抢滩云江市场，推出企业品牌营销的时候，云江的房地产市场才真正进入群雄逐鹿的时代。企业品牌的背后是企业多年锻造的核心竞争力，他们在房地产“6 要素”中寻找自己各类产品标准化的价值组合，贴近客户需求和喜好的品牌，市场上的号召力也就越强。虽然营销创新的动作越来越多，但在这个时期，团购无疑是云江圈子里最有吆喝力的一种营销方式。

老板与职业经理人往往在营销上会产生分歧，主要是营销费用的使用上。这些年，每个房地产公司的营销费用都是不低的，一般都在销售额的 1.5% 到 2.5% 左右，有的项目会达到 5% 。老姜见过的最高的营销费用达到过 13% 的，这样的费用标准表明这个地区的房地产市场需求已经趋向饱和。

营销费用花的高的职业经理人们很有理由，他们认为羊毛出在羊身上，把价格卖高了就行，老板不会损失什么，再说了，企业品牌跟着项目做也是要花钱的，不必太计较营销费用的开支。但老板们可不这样认为，他们认为房地产的价格是有天花板的，营销费用支出后，一定要产生相应的销售额，否则，全年下来，自己的项目利润就会被吞噬。听起来都有道理，说不出谁对错，关键是如何把握了。

不过，老板们倒是对团购这种方式很感兴趣，为什么？他们看得到了效果，花费也不大，而且给客户的利益很直接，快速见效，这是他们最感兴趣的。这些年，房地产的圈子里流行的就是一窝蜂式的围绕着什么银行的大客户部、车行的协会、各种商会、大企业等开展团购活动，团购，成为逼迫客户成交的一种手段，好不热闹，也确实效果显著。

如果行内人用营销的 4P 理论来观察，团购既可以被看成一种促销手法，也可以被看成是一种广泛的客户渠道，两者兼得。团购的特点无非是抓住了消费者贪小便宜的消费心态，同时还可以营造现场浓厚的销售气氛，用客户之间的相互情感碰撞，将生活的体验做到极致，达到现场逼订的目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：任何一种营销方式的运用，操盘手都必须搞清楚它的利弊，并用组合营销的方式，将不同营销方式的作用发挥到极致。

团购，无疑是房地产行业的一种很好的营销手段。但团购要真正发挥作用，你还必须在房地产项目圈子定位上找准目标客户层，并在现场营造出圈层文化的体验空间。除此之外，还要在如何调动圈层消费者情感上下功夫，只有这样，才可能取得团购的效果。

熟悉云江市场的人都知道，团购其实并不是在金融危机之后才出现在云江市场上的新鲜玩意儿，早在2005年，云江就有了小规模的团购雏形，圈子里把它称作“搭单”。只不过规模没有现在这么大，三五个人买楼，捆绑在一起，若再给些优惠就搞定了。那时的云江，营销渠道的作用还没有被发展商的营销团队有效放大，但搭单这样的手段原理上与现在的团购没有什么两样，都属于发动社会力量，开展团队销售的一种手段，团购将渠道的作用扩张到了极致，以至于效果得到了最大的发挥。

当时的人们想得很简单，也许是因为竞争的压力还没有大到一定程度的缘故吧，总之，搭单运用起来很简单，也很轻松，客户两三个一组，在售楼部现场被拼合了起来，销售员向他们推广搭单后的更多的优惠，很容易把客户逼下来。哪里还需要销售员们走到客户单位，给还不知道是不是潜在客户的人们做宣讲呢。能够大数量实现成交，销售员都会有一种不同寻常的快感，这也许就是团购和搭单销售的美妙之处吧。

随着市场的发展，渠道为王的团购已经完全不同于部分客户捆绑式销售的小规模做法了，营销策划人员在项目策划中，已经开始将销售动作直接做到目标客户可能出现的场所，用最为直接的方式开发渠道。他们开始与大单位合作，在大单位中开发集团购买力，这无疑又扩大了营销的集约化效果。

记得有一天，老姜在云江参加了一个外省同乡会的朋友聚会，来的人都是有头有脸的。这个圈子的层面不低，其中有一位银行的大客户老总跟老姜聊起团购的事情，他说前段时间他刚为一个项目组织过一次团购活动，客人都是由他来组织的，都是银行大客户部的固定客户，发展商借着银行的资源，结合银行活动的特点，搞了一场别开生面的活动，巧妙地让客户对这位发展商的房子产生了兴趣。这些客人们本不是冲着房子去的，但当他们来到现场，看到经过精心包装后的房子时，很多客户被吸引住了，纷纷出手，发展商收获不小。其实银行事先并没有跟客户打招呼，只是发展商太有心计，现场活

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动布置的很有感觉，还特意为这些银行客户推出特别的优惠折扣，幅度还不小，使得很多有钱的客户心里痒痒的，当场落了订单，一些当天没有下订单的，后来还找到银行大客户部，要求银行的人出面为他们申请团购的折扣，算下来有400套呢。这位银行老总不明白为什么这样的团购会有这么大的魔力。

听到这里，老姜只是会心地一笑，他跟这位银行经理说在房地产营销上这叫做情景营销加情感营销的复合，加上精心策划的团购形式，使得这位发展商在不经意中实现了自己的销售目标，只能说这次的活动，导演水平很高。

2010年后，云江的团购活动变得很新潮起来，像着了魔似的，团购被奉为营销至高无上的形式，几乎所有的项目都在开展团购的活动。老板们如果在营销方案中看不到团购策略的出现，他会认为你的方案不行，或者说你的专业水平出了问题，甚至受到严厉的批评。遇到这样的情况，你根本不要意外。

圈子里的营销人员知道了老板们痴迷团购的原因，不用花费太多的广告费用，而且渠道简捷，效果也理想，所以，每每做营销方案的时候，策划人员都会把团购作为一项重要的营销手段在方案中提及出来，而且会花上不小的笔墨加以阐述。说实在的在他们的眼里，团购也的确是一种好的营销方式。

对团购这样的营销方式，老姜还是极力推崇的。2010年，老姜代理的一个项目卖得不好，老板很急，多次责成老姜想办法。事实上大家不是没有想办法，几乎所有的营销手段都用尽了，销售的效果还是不很好，其中的原因很多，最根本的原因还是项目所在区域市场太小，竞争的项目又多，而他们操作的项目售价又是区内最高的，没有性价比的优势，又没有区内充足的需求做保障，难卖也在情理之中。

没有办法，老姜想到了团购，能不能在老板的工厂里搞一次团购活动，挖掘一下投资性需求。老姜将自己的想法告诉了老板，没想到老板二话没说就答应了。于是，老姜开始准备方案，拟定了一个项目讲稿，制订了员工团购的计划，并挑选了人员，准备到老板的工厂去宣讲。

老板工厂有两千多人，大部分都是85年后出生的，都到了谈婚论嫁的年龄。第一场活动是他们老板的项目，所以来的员工也很多。一看就是经过精心组织过的，500人的大礼堂几乎坐满，换到别的场所，一般不会有这么多人。当天宣讲的效果很好，讲师的煽动力很强，很多人会后都上前问了许多问题。接下来的两场宣讲会虽比第一场要差一些，但效果还是不错，来参加

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听讲的人基本上都是最后才离开，这就达到了老姜的目的。

三场宣讲会下来，老姜特意挑了一个周末，把大家请到现场来参观，结果当天就成交了五六套房子。老姜觉得很满意，于是接连几个星期，老姜都照葫芦画瓢把这些员工请到现场，有吃的，有喝的，成交每次都有一些，老板也甚为满意，对团购赞不绝口，惯性思维之下，他开始要求老姜从此走出去行销。

操盘手记：团购无疑是一种很好的营销手段。它依托于大客户资源而展开，通过集团性采购的优惠举措，让客户获得比平常更多的性价比，从而调动客户的购买欲望。对象明确，措施简单，无疑是再好不过的手段了。

搭单的形式还不一样，它没有团购的规模优势，尽管发动客户的广泛性是一致的，但搭单更有细水长流的效果，它可以通过客户带客户的形式将营销持续进行下去。

事物都有两面性，团购这种方式被大家都在用的时候，营销的效果肯定没有以前那样好了，很多时候就没有那样灵验了，很多单位的所谓大客户们都做疲倦了，今天你请，明天他请，大家的做法没什么区别，每每都是那些炒剩饭的动作，哪里能重复调动起他们不断购买的欲望呀。渠道再好，如果都同质化了，市场同样会疲软，也肯定撬动不了购买力。

但很多时候，一些人并不明白这些，他们不会看清市场变化的情况，把团购当成了营销的宝典，神话了，言必出团购，好像团购是一种营销万灵的手段。认为只要有团购在，项目其他的营销手段就不用多考虑了，这是多么幼稚的想法。但就是这样的幼稚，你拿它没有办法，就这样看似合理的东西，其实效果在设计当初就打了折扣。很多项目就是在这样的形势下被错估，也使很多机会被错过，损失还真没有办法去评估。

云江是一座非常有趣的城市，形形色色之中，什么人都有，在时代的推动下，人们的营销意识也在不断地发生着变化。经过十年的房地产发展，似乎在营销上玩遍了很多东西，以生活方式为核心的概念营销曾经横扫云江，形成了一阵趋势性的购房运动，人们的消费观念也得到了彻底的洗礼，只是现在人们追求的不再是停留在概念基础上的不作为，而是实实在在在项目中得到实现并落地的生活方式。概念营销的麻木和色彩的淡化，开始让云江关注竞争市场的同质化的血拼状况，人们开始进入真的诉求项目价值阶段，从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资源价值的闪亮登场，再到品牌价值的不断放大，人们开始重视资源的稀缺，开始重视品牌发展商的物管和产品水平，进而追求大品牌发展商通过大规模的集团采购带来的材料优势所释放的产品性价比，人们的消费观念从关注“绝对的价格、绝对的产品性能”开始，向两者之间比值所释放的绝对“性价比”转变。

当然，消费者的喜好已经从各个层面被放大，之所以要这样做，当然是希望客户的喜好能在市场不断释放出来，这样才能造就行业的繁荣。正是营销围绕着对客户喜好的深究，才有了营销方式的不断变化。团购，正是这样顺应着人们思维方式的变化，在竞争中脱颖而出，展示出渠道为王的魅力的。

并不是所有的项目都是可以做团购的，就拿豪宅来说吧，它定位的是高端圈层，适合的是小众营销的手段，而团购则作为一种大众营销的恰当手段并不适应豪宅的营销要求。改善型产品也要看情况，只能是有选择地开展团购活动。高端客户一般有自己的圈子，可以被利用来开展团购活动，但由于他们购房时相对理性和客观，他们很难被氛围所感动，甚至很难把他们召集在一起，即使他们来到销售现场，他们也会考虑再三。对于这样的高端客户最好的方式就是采取“集中体验，各个击破”的手段。在房地产的产品分类中，只有经济型产品和投资型品种最容易做团购，大众消费的心态，足够使团购发挥最大的作用。

面对激烈竞争的市场，无法让圈子里的人对团购说不，营销人实在承载太多，他们奋斗在营销的第一线，面对各种变化不定的环境，还要承受各种压力，将销售进行下去，让销售成果不断扩大，这或许就是责任吧。但市场有时候不肯给面子，无论你多么努力，但时机不对，定位不准，竞争同质化等都可能让你前功尽弃。通过团购，如果能一下子卖上几十套，老板满意，销售压力减轻，谁又会不痴迷于这样的团购形式呢?

团购无疑是这个大时代背景下营销变革的一次进步，我们真的应该感谢这个时代给了我们创新营销的机会，有了团购这样绚丽的营销创新的结果，使我们不能停滞我们的创新思维。为了专业上的卓越，我们是不是应该乘着时代的东风，以朝阳的心态，从团购起步，不断创造属于我们自己的精彩，似乎任何时候，我们都不应该墨守成规，不能在成绩面前止步，多想一想团购背后的东西，对我们将来的发展意义非凡，至少这样一来，圈子里的人们再见面的时候会多出很多的话题相互分享。

不管怎样，团购已经在云江营销好多年，甚至改变了我们的思维方式，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让很多人在黑暗中找到了光明，开拓了营销的视野，时代推崇这样的营销方式，这是毋庸置疑的。团购已经深深地打上了这个时代的烙印，跟时代紧紧绑在了一起。

在市场的每一次变革和突破中，搏杀过后，沉思品味，大家在感受时代魅力的同时，还是可以回到我们过往精彩的记忆深处，寻找到一份属于自己的荣耀。

操盘手记：团购固然是一种好的营销方式，但有些时候用起来并不一定有好的效果。操盘手必须审时度势，将团购运用到营销的组合拳中去，如果机械地照搬照抄，有时候见不到效果。

团购有时候不适用于高端的客户圈层，在中产阶层中可能会很有效，但在使用时要注意产品的圈层定位属性。

第八章 “贩卖”城市

这个时代中国人生活追求都是从热爱城市开始的。几千年来，很多中国人一直是在农田里打滚，没有逃离过贫穷的命运，自从西方的工业革命带来城市的现代化发展之后，中国人开始羡慕起城市生活来，没有进城的人看待城里人的生活就像穷人看贵族那样，有着太多的好奇和仰慕，为了进城，很多人开始在城市的最底层打拼创业，不重名利，不辞辛苦，忍辱负重，他们期待着自己的努力能在不久的将来改变命运，获得城里人的一个身份，或者自己的子女将来在城里能受到很好的教育，想法十分朴实和现实。

然而，此时中国城市的生活远非大家想象的那么美好，尽管 30 多年的改革开放，让很多城市面貌焕然一新，现代化的设施开始进入城市，但城市化的进度还是太慢，根本无法承接太多的人口，于是城市户口变得十分吃香，也把很多人挡在了的城市外面，城市的人口限制政策让城市生活变得更加神秘，具有相当的吸引力。

的确，对城市生活还十分陌生的农村人，盼望过上像样的城市生活的心情是可以理解的，无论是居住环境，还是城市里琳琅满目的各类商品，良好的教育设施，以及各类丰富的文化生活方式，潮流、品位，加上见都没有见过的时尚设施，让城市生活成为人们灵魂中的奢侈品，这是不足为奇的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城市化无疑是对中国传统生活方式的一种颠覆，它让人们的生活视野豁然开朗，强烈的生活方式对比，高效的工作效率，以及不同的财富创造方式，都让中国人有了改变过去的梦想，在城市里生活形成了人们新的价值观，从此，人们对生活质量有新的评价标准。

猴精猴精的房地产商，哪能没有看到中国人心理的这些内在变化呢？如果说这个时代他们还在贩卖房子，不如说他们在贩卖目标客户们的感受和心情，知道穷怕了的中国人虽然口袋里的钱看得很紧，但他们经不起城市生活的诱惑，在房子的销售过程中极力放大房子的城市价值，也就成为这个时代一种营销的必然手段。

站在客户的角度多想一想，似乎发展商们的用心也没什么不对的，的确不同的城市区位，城市资源的配置是不同的，对人们的生活影响也不同，可以说城市地段改变着人们的生活方式，好的地段还真的能省生活的成本。

十年前，云江还不像一座城市，本地的有钱人都喜欢去香港和省城或者去鹏城购物，很少愿意在本地低端百货中购买自己的产品，除了土生土长的情结，他们并没有高尚生活的归属感。外地来云江打工的人基本上都是租房居住，除了赚钱，他们并没有把云江当做家。云江这座城市很尴尬，成为畸形中的一座工业城。

云江有32个镇区，过去也有主城区，由四个区组成，分别被称之为东城、南城、西城和北城，但村镇经济的发展模式，使这些地区呈现出各自为政的城市发展格局，无序，自给自足，不互通联系，缺少规划，说是一座城市还不如说是32个群落。这座城市，也没有集中的商务区和商业区，几乎所有镇上的商业不是规模小，就是档次低，几乎镇上居住的和周边农村居住的没有什么两样。你完全可以把这座城市拆开来，变成不同的县城，独自管理和运行。这座城市虽处在改革开放的沿海前沿地带，却是农田里长出来的工厂，显得破旧、封闭，整座城市在放任自流，根本无个性的城市文化可言，很多不对称中的不和谐现象很难让云江在人们的心目中留下记忆。

如果说云江这座城市还有历史，那只能说云江的西城区够古老，这里有一处著名的“可园”，始建于明朝，被称之为南方的四大名园之一，典型的岭南建筑风格，使得云江有了文化上的历史追忆。西城区发育很早，这里商贸发达，云江立市的时候，就把市政府机关设在这里。这里集中了云江市最好的学校，最上档次的酒店，被称为云江的中心。

随着云江地级市的位置确定之后，云江的经济出现了腾飞，主城区的规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

模也在不断扩大，于是有了东城区的繁荣，被号称云江的富人区。紧贴着西城区，这里山清水秀，有一座云江人心目中的“神山”，他们逢年过节都喜欢到这里烧香祈福。这里也是云江房地产发迹的地方，是早期高端住宅集中分布的区域，很多富豪都住在这里，因此，这里的高端商业设施也相继建立起来。

操盘手记：做房地产的人，要认真研究一个城市的价值，这对房地产的开发很有帮助。城市价值中不但孕育着城市文化，消费者习俗，还有城市配套给房地产带来的地段价值，这些都可能影响着消费者的喜好。

研究城市，还必须知道城市的发展史，这样，你可以正确得到城市价值演变的历程，从而找到更多的对策，来化解开发中项目所在区域环境的限制性条件。有人说，到一座新城市去开发首先要做三件事，一是花上300元请当地人做一顿饭；二是去城市的图书馆，看看介绍这座城市历史的书籍；三是逛逛夜市或者市场，看看消费情况。这些讲的很实在。

也许是云江的产业发展太好、太快，人们对城市生活的渴望让城市的建设不得不扬帆起航，或者是周边城市群落的快速发展给了云江市政府很多的启示，让政府官员们在产业发展之外，动起了城市经营的念头，总之，2000年后，云江市政府决定大规模开展城市化建设，并且把云江中心区的建设放在了首位，集权也好，城市功能统筹也罢，此时的云江真的有了城市集约化发展的迫切愿望。

中心区被定在了南城区，市政府也决定从狭窄的西城区搬到中心区。于是云江大道的建设拉开了云江城市化建设的序幕，这条道路由北向南，形成了云江中心城区的主轴，四个城区像四朵金花，镶嵌在云江大道的周边，交相呼应，使得云江城市建设给人留下规模大、起点高的印象。

过去云江人对云江这个城市是没有概念，没有印象的，但中心城区的规划出来后，特别是云江大道，在参照鹏城的鹏城大道建设形式和标准建成后，云江人惊呆了，这条标志性的大道不但吸引了云江人的眼球，也让更多的外来人对云江刮目相看。房地产商也趁势而入，开始在中心城区迅速布局，并开始了城市的价值炒作，让云江人换房的心怦怦直跳。

云江的置业者在城市化开始前，并没有太多的地段意识，他们愿意就近置业，所在的镇区经济都不错，商业也十分发达，镇政府所在地成为中心，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有的镇街繁荣时，人口达到100万，少的镇街也有20万人口。这在内地就是一座县城。到了晚上，很多镇街的夜生活要比中心城区热闹，车水马龙不用说，灯红酒绿一直可以持续到凌晨四点，餐饮业也才会在那时打烊。很多周边城市的人会来这里过夜生活，间或有大量的商业应酬也会在这里发生。

2000年前，云江有些经济发达的镇街区，其房地产价格远远高过云江的中心城区，达到5000元/平方米以上，中心城区均价不过2800元/平方米。很多镇街区有外销房，香港的很多年老的，或者在云江有生意关系的都在这些镇区有置业，还有一些港人或者华侨在这些镇区只为了投资，他们看好未来云江的地产市场前景，也看好云江的经济发展前景。

在没有中心城区概念的时代，云江的镇区成为很多人置业的被迫选择，有远见和眼光的一些镇区，城市规划不但做得好，产业发展也井然有序，吸引了很多人在这里置业安家。在消费者的心中有一杆秤，哪个镇区城市规划做得好，哪个镇区的城市投入多，哪个镇区的房子就好销，因为这些被理解为城市价值的一部分。

2000年后，云江中心城区的大规模建设，悄然改变着人们的思维，人们开始重新审视云江这座城市，对这座城市的看法在慢慢发生改变，这些给了地产商们很多的发展机会。

2000年~2004年是云江地产发展的第一阶段，这个阶段有两个鲜明的特点，一是提出了城市发展中心论，二是在中心论基础上，提出了CBD、CLD概念，城市中心有了功能化的发展战略，中央商务区和中央生活区使城市化有了明确的规划。这里也是云江的置业者开始关注的中心。

对房地产人来说，这意味着什么可想而知，但当时并没有太多的客户理会这些，他们选房时更看重的是产品的品质和社区环境。当在媒体的讨论板上不断强调李嘉诚“地段，地段，还是地段”的选房理论的时候，客户才慢慢有了地段的认识。随着城市化的推进，城市配套设施的建设完工，城市功能配套日益影响人们生活文化需求的时候，客户才真正转变购房意识，他们才真正开始认同中心城区的价值，于是，城市成为楼盘价值高低的一个很重要的客户研判标准。

细心的人士会发现，这个时期，很多楼盘在打城市牌，“世纪，国际，城市”六个字在楼盘中用得最多，发展商们想说什么呢？“世纪”无非想给人们对未来城市生活一种想象，为楼盘的投资价值加分；而“国际”则想借用一种国际城市的生活品质为楼盘站位，以此来强化自身楼盘的素质；“城市”是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最直接用城市地段价值来说事的，目的就是要给客户一种时尚、大气的感觉。这个阶段，我们发现城市对置业者的选择变得越来越重要。

操盘手记：在房地产的选址中，我们不能忽视城市规划的影响，重视城市规划其实就是发现项目未来的价值，并以此来预判项目保值增值的能力。

项目的区域选择，要依据目标需求市场来选择。

在市场好的时候，发展商想到的是快速出货，不能有囤积居奇的思想，否则会遗失市场的机会，相信房地产产品卖的是使用价值，它是会过时的。

老姜亲身经历了云江城市化快速发展的这十年，他发现，随着城市化的推进，云江的发展商的开发理念也在不断进步，从无知到知之甚多，他们在城市化中经历了一次彻底的开发理念的洗礼。如今，云江的发展商越来越重视云江的城市规划，他们有选择地拿地，城市规划中未来会成为中心镇的，他们对那里的地就格外感兴趣，除此之外，轻轨站附近的地方，有很多人也非常看重，他们已经悄然在盘算轻轨的工期和进度了，他们想借此计算自己什么时候拿地最为经济。

发展商的开发理念在改变，消费者的消费意识也在提高和进步，如今的客户也非常精明，他们看重城市规划中的学校配置情况，交通路网情况，还关心商业设施的位置，他们喜欢城市的山和水，更喜欢城市的公园。稍远一些的山水住宅，他们会在比较中减分，因为城市价值的分量在他们心中越来越大，毕竟他们现阶段就是想进城，享受城市各式各样的生活方式，他们喜欢城市高雅中的热闹。

如今，大家好像有了城市区域价值的标准，在云江中心城区 10 公里的范围内，大家开始认为是主城区，随之而来的是价值判断不一样。主城区的房价开始随着人们认同度的变化拉开档次和差距，高的房价到了 18000 元/平方米，低的房价不到 6500 元/平方米，这样的差距人们认为值，没有什么不合理的。对于城市中心区的豪宅，人们没有再感到价格高，往常人们是不可能接受这样的价格的。城市的发展，特别是中心城区的建成并投入使用，提升了房地产项目中的城市价值的含金量。

对城市价值的认同首先是从有钱人开始的，经济基础决定上层建筑，令他们对城市发展有先知先觉的意识。云江有头有脸的生意人意识到他们不但要住到主城区来，还要到主城区来办公，对过去的办公环境，如今感到格调

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

低了，这或许就是品牌意识的提升。因为很多外来的生意人如今愿意住到主城区，城市发展在悄然改变着人们的习惯。

随着城市化的推进，城市硬件设施的完善，产业的发展出现了崭新的变化，人们品牌意识的提升，在悄然改变着他们对城市价值在产品中的作用的认识，如今很多人开始想把云江的城市名片融入自己的生活中，导入企业的品牌中，或许，城市对他的影响有了更多的意义。城市价值的提升，给每个人其实都带来了收益，只是体现方式不同而已，如今云江很多人认这个理儿。

云江的城市化大手笔，高举高打，迅速形成了城市发展的燎原之势，毕竟云江市政府太有钱了。随着云江城市化过程中的公路修到镇区，云江的房地产悄然进入第二个发展阶段，2004 年 ~2008 年间，很多发展商开始到镇区拿地，特别是在一些经济发达镇区，他们对这里的项目争得很凶，实力和关系不靠谱的，他们转头到一些冷门的镇区拿地发展，这些地区还藏着很多原始的需求。

那时候，云江市政府提出了“八个中心镇区”的发展思路，后来调整到十三个镇区。被列为中心镇区发展规划的地区，一般轻轨都会经过，并且有站点，这里将来会构建城市区域的商务中心，当然投资价值可期。

鹏城的很多发展商都把注意力落在云江与鹏城接壤的镇区上，虽然这些镇区是房价最高的，但与鹏城相比低了很多。鹏城人到这里置业车程不过 30 分钟，如今两地的交通又非常的通畅，很多鹏程人习惯了两地跑，他们的购买力强，这些是鹏城来的发展商最看重的。

这期间，鹏城人一窝蜂来到云江，把云江的房地产市场搅得天翻地覆，就差没有把整个云江买过去了。云江人看不懂了，他们认为鹏城人疯了，一些边角料的房子也愿意买，傻的不能再傻了！他们哪里知道鹏城的房价有多高，城市的土地有多缺，在云江看来一般的房子，如果放在鹏城也是好房子了，不敢说豪宅，至少是有钱人买的，你说鹏城人能不喜欢吗？

这个阶段，城市化的快速推进，让人们对云江的未来十分有信心，云江市政府经营好城市的念头看来可以实现了，对城市建设的大手笔投入，产出也是可观的。这个时期，云江的房地产涨疯了，上一个阶段才 4000 元/平方米的房价，现在已蹿到了 6000 元/平方米，二手市场也相当的活跃，虽然经历了地产风暴，但没有伤到元气。城市建设的投入的确能支撑现时的价格，有时候，我们评价房地产价格的时候，是要把城市投入算进去的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：毫无疑问，房子中包含着城市价值，城市价值给房地产的产品添加了很多的附加值，也直接影响着产品的售价。

在房地产的项目定位中，要特别注意人们消费观念的变化，及时掌握消费者的消费心态变化，以便于在产品的营销中做好引导消费。如果消费者的消费意识打不通，销售是很难取得佳绩的。

城市发展给云江带来了巨变，很多人开始有了城市的归属感，过去很多在云江从事工作的人是不喜欢云江的，他们在这里只不过是为了赚钱，赚完钱还是要走的。云江也没有为这些外地人考虑太多，他们没有医疗，没有保险，也没有户口，在这里工作了十几年，孩子还是放在家乡上学，房子是租的，他们除了工作的紧张，似乎在这片土地上再也找不到什么。

过去，人们谈到云江，只知道这里是全球制造业基地，城市里没有像样的商业，只有林立的工厂，浑浊的空气，污臭的河流，冷漠的充满铜臭味的交易。如今的云江却是不同了，城市环境越来越美，城市文明讲究得越来越多，外地人有了“新云江人”之说，政府的政务改革似乎也提上了议程。这里的人们本来就不排外，只因为城市管理不到位，让外地人为这座城市奉献了，却找不到归属。

毫无疑问，外地人如今是云江房地产市场消费的主力军，800万人口，他们占了600万，他们的事业在这座城市，他们的未来也寄托给了这座城市，如今，他们最想的是在云江的城市能安下家来，家稳定了，心也就定了。

有些外地人在云江创业，是发了财的，有的成为当地的企业主，雇了工人不说，还融入了主流社会。房地产商精明的不得了，他们开发的项目有了分级，层级不同，圈子不同，住宅的产品品质也不同，不同的圈子构筑了不同的圈子文化，也占据了不同的资源，当然售价也不同。

很多发展商开始明白城市与项目的关系，项目与城市契合度高的，其保值的能力也就强，因此，城市地标建筑是很多发展商追求的目标。但这也是不容易做到的，建筑师在关注建筑立面的同时，还要关注建筑的天际线关系，更要关注项目的规划布局，除此之外，项目还要创造出城市个性化的生活方式，并构成对城市的影响。

进入2008年，云江的城市化开始进入有质量的发展阶段，这个阶段云江又提出了新的城市发展理论，有了双核中心，双核副城的概念，此时的云江已经被国家评为了生态绿化人文城市，云江的产业正进入产业升级的攻坚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阶段。

云江的云江湖地区如今有了两个头衔，一个是国家级高科技产业园，一个是云江的产业发展中心。良好的生态资源使得云江湖地区成为了云江豪宅云集的地区，这里的房价飚升到云江最高，别墅的价格蹿到了70000元/平方米，洋房也在18000元/平方米。云江湖成为了云江城市发展的新名片。

产业升级的同时，云江的城市定位也在悄然发生变化，“国际制造业名城”很少再被提及，取而代之的是“创新型城市”和“总部经济”的提出，使得云江有了更多的城市发展遐想。

如今云江的四条轻轨都已开工，城市的多条道路变成了工地。别小看云江的轻轨建设，四条轻轨将把云江32个镇区连成一个快速的城市交通网，并与鹏城和省城的轻轨连在一起，构建城际之间的交通动脉，那时的云江将完全融合在珠三角的经济圈中，它的独特的交通区位和完善的硬件城市设施将让云江的城市地位举足轻重。

不仅仅这些，云江人在城市化进程中，开始建立起独特的岭南文化，包容、开放、消化、吸收、发展中集成传统，云江越来越有自己的城市个性。她分明是一座工业城市，但有了更多的多元文化的文明基础；她分明是一座新兴城市，但似乎有了传统文化要素做铺垫；她分明是一座稳重保守的城市，但有了创新型城市的气度和气质。云江，要用另一种视野看它，机会，需要我们去捕捉。

城市，成为发展商们的一张名片实属必然，随着城市环境的变迁，时代将改变人们的生活方式，谁不想便利，谁不想整洁和安全，谁又不希望自己的孩子能在城市最好的学校里接受最好的教育呢？

从无序的城市到有序的城市，人们不仅是视觉上的光影，而是生活中的真实享受，正是这样的心理感受，让发展商利用和掌握，于是有了情感营销的释放，这种释放是就着城市来的，是就着地段说的，城市已经是人们情感中的价值化身，无法割舍。

这个时代，注定了房地产上会挥舞城市的大旗来“贩卖”感情，不要觉得冷酷直白，事实就是这样，由不得你不信，裸露的情感就是房地产商贩卖的基础。

操盘手记：城市发展的机会其实就蕴藏在政府的城市定位和规划之中，圈子里的人要养成嗅觉能闻到某些气息，这样，你才能抓到机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

轨道交通对于未来的城市发展来说十分重要，房地产开发要有意识跟着轨道站点走，这样很容易让轻轨成为项目的卖点。

区域经济发展的不平衡，也决定了项目价值的差异化，不同的地区，即使是同样规模，同样品质的项目，售价也肯定是不一样。

第九章 捕获执行力

这个时代注定了不太平，房地产在多灾多难的环境里随波漂流，总是会遇到各种各样不确定的伤脑筋的问题，迟滞着行业的发展。2008 年的美国债务危机刚刚过去，2010 年的欧债危机接踵而来，每次危机房地产都是重灾区，或许是房地产跟金融的杠杆绑得太紧了，否则，行业应该不会有那么多磨难。

时好时坏的市场或者根本不能称之为自由市场，政治因素、社会因素、经济权利等都可以影响行业的发展，使得这个本该高歌猛进的地产时代，有着太多的痛苦，你不能不理睬。当今的时代，利润结构的不合理造成了行业发展的不平衡，也使得行业的竞争十分激烈。于是，发展商们总是逼迫着大家不断去竞争，市场上去创新，转过头来最后落在执行力的较量上，以至于执行力的挖掘也成为这个时代房地产行业一个标志性的营销手段。

说实在的，不太平的环境总是让人们的心像是悬在半空中似的，时时刻刻紧张得不得了，哪有那么多创新的手段呢？开始人们注重的是形象营销，后来人们开始在全产业链上做文章，力求定位精准，最后回到营销最为直接的环节手段的发力上，这个时代的确令房地产市场的营销方式变化很快。

可以想象的是，两场危机的叠加效应不会那么快的过去，少则五年，多则十年，这个时代注定进入了多事之秋。房地产，作为中国经济的晴雨表，国家看重，人民看重，发展商更看重，你一定不能指望房地产这个行业可以绝对自由化的发展，要做好被捆绑手脚情形下的营销动作准备。国家的调控会依旧，人民的刚需要市场来满足，在各行各业不景气的情况下，发展商之间的竞争还会更加的激烈，他们的日子不会好过。

回到云江，这个市道的制造业都在萎缩，似乎原来的发展模式出了问题，外来人口也走了不少，有钱的老板没有什么新的投资方向，只能把闲钱投在房地产里，虽然云江每年的开发量还在增多，但每年的去货量却在减少。

云江，正在经历着史上最为痛苦的产业调整阶段，城市的定位飘忽不定，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制造业被城市定位时而提及，时而隐去，云江何去何从，还在摸索之中。出口看来暂时指望不上了，外来工在低端产业搬出云江后，正在加速外流，房地产商开始担心这座城市未来的房子需求从哪里来，城市的这一切变迁，是机会，还是危机？没有人说得清楚。

尽管云江的城市化还在进行，但大手笔依然不减当年，珠三角之间的城际轻轨正在打通，云江城内的城市轻轨也开工建设，撤镇并区的工作已经提上政府的工作日程，政务改革已经悄然起步，这些是不是预示着云江的未来机会很大呢？远水解不了近渴，大家还是对未来的云江市场表示出担心。

就是这样一个市场，需求量没有增加，市场依然相对封闭，城市地位没能打破地域的局限，还未吸引更多的产业来到这座城市发展，看来云江的房地产市场暂时还是不那么好做的。同质化，是房地产的老命题，不只是产品，还有营销的方式。为了销售，很多楼盘出现了所谓的明星助销现象，曾经红极一时，但很多时候旺丁不旺财，市场疲软了。

曾有一段时间，云江靠做大量的广告来促销，开始效果还不错，当大家都这样做的时候，结果轰炸式的广告推销模式也不灵了，一切似乎都是同质化惹出的祸，房地产在这样一个同质化的时代，进入了疲惫不堪的魔咒之中。

营销需要突围。从创新模式到把握时机，从复合营销到整合营销，从专注产品到贩卖生活，似乎在云江，很多方式都尝试过了，为了卖楼，甚至很多销售人员都走上了街头，好像是在卖白菜一样吆喝着，效果也不见得理想。琢磨来琢磨去，人们最后回到执行力，想到了要卖动楼，必须提高销售人员的执行力。

嗨，房市好的时候，发展商只看结果，销售结果好，一好百好。金融危机后，情况不同了，一方面是国家政策的高压，另一方面是消费市场的疲态，疯狂的投资挤到房地产这座独木桥上，让这个行业也变得高处不胜寒。楼卖不出去，发展商开始看重过程，细节决定成败成为他们的口头禅，真要命，简直就是折磨！折腾吧，反正发展商只花口水不花钱，由着性子来，也使得这个行业在这个时候多了一些残酷。

操盘手记：时代的变迁，带来了市场的动荡，营销手段应该与时俱进才行，不同的时代背景，要有不同的应对手法，什么行业都一样，万变不离其宗，关键是方法。

发展商的感受是随着市场走的，好的结果是大家最终极的追求目标，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过程是实现目标的方式，这一点是毋庸置疑的，重视过程对营销团队来说很重要。

对执行力的高标准要求原本没有什么不好，房地产业也早已过了粗放式发展的亢奋期，精细化时代要求人们从房地产的系统角度保证效果，实现开发的最终目的，执行力无疑是精细化时代发展商对营销最为看重的环节之一，这不奇怪。

云江十年城市化历程，已经让这里的房地产市场变得成熟起来，再不是那个成长的阶段了，这个时期，客户的消费心态成熟了，发展商也建立了营销主下的系统开发的意识，销售商更看重客户的消费情感，提出了情感营销配合情景营销的方式来主打市场，这也就意味着执行力不单只是来源于销售团队，还有发展商的整个开发团队都要成熟，都要具有执行力。

对于营销来说，这个时代，执行力的比拼，要求销售团队专注于两条线，其中一条是情感线，这是销售团队要努力去完成的，研究客户的情感，并根据客户的情感进行分类，然后再制订不一样的情感销售策略，形成系统的不一样的销售说词，这是必不可少的过程。

其次是执行力的落实要重销售环节，在销售的“三位一体”环节中准确淘出客户买房的真实情感，也就是说在沙盘讲解，在看楼路上的情感交流，对样板房的说词等，要全面实现与客户情感的对接，从而激发客户心理潜在的购买欲望。这里面有很多技巧，会说话的人，一定可以利用三寸不烂之舌，将客户的购买欲望激发出来，实现销售目的。

为了配合情感的诉求，发展商还要注意在销售现场制造情景线，这是发展商必须配合做到的，从售楼部到看楼路线，从看楼路线到样板房，要设计出优美的场景，表现出项目的价值，让情景打动人，如果客户的情感能在情景中得到情不自禁地释放，营销就成功了一半。贴着客户圈层的喜好，做展面是非常重要的，成熟的发展商在这一方面做得很成功，销售员的销售说词在情景之中发挥也自然多了。情感营销和情景营销的复合，已经成为精准营销时代的标准化的营销方式。

这个时代的执行力的挖掘绝不仅仅停留在销售员一个环节上，渠道的选择和开拓也是执行力能否得到准确把握的一个重要方面。精准营销使得人们对执行力的要求越来越高，越来越细了，渠道把握是营销专业的基本功，渠道远远重过所谓的客户资源，谁懂得开拓渠道，谁就能准确找到客户，也就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有了营销的主动权。空泛的叫卖已经过时，取而代之的是渠道为王的时代的来临。

不仅如此，这个时代执行力还表现在营销时机的把握上，时机就是营销的战机，不同的时代背景，不同的差异化市场格局，都会对消费者的消费心理产生影响，也就意味着客户有着不同的性价比预期，这不但影响楼盘营销成交的价格，还会影响楼盘的出货速度。从长远来看，发展商的口碑，也会因为楼盘已购房客户的感受而受到影响。

这个时代注定了很多不确定性的事件会影响楼市的发展方向，这一点，逼迫着人们不得不进一步思考，营销中执行力如何得到最为充分地发挥的问题。两场危机会不会带来楼市的拐点，不好说，毕竟中国的人口红利时代并没有消失，中国的劳动力成本还在上升，中国城市还在建设和发展之中，城市的人口结构一定会发生变化，中国农村人口比例还很大，还有很多人想摆脱土地的低效束缚，进城来寻求发展。再说了，中国仍然是国际热钱投资的热土，这些注定了中国的房地产还有发展的空间和时间。

面对暂时的阻滞，很多发展商用行动在奋力抗争，喊出了“猪坚强”的口号，虽有些悲壮，也有些无奈和凄凉，但这种声音毕竟是在兴奋了好多年以后发出的，也不值得世人太在意。发展商不能死过去，死过去就等于没有了机会，要好好地活着，尽量避开可能的楼市风险，保证足够的现金流，不能再凭感觉做事了，需要科学研究市场，专业把握市场，准确操作市场，这些很重要。不能计较一城一池的得失，要把发展的眼光放远一点儿，横竖都是执行力，精细化运作是当务之急。

操盘手记：在这个时代要系统理解执行力的重要性，执行力是发挥竞争优势的最关键因素，也是企业营销的精髓。

执行力的挖掘可以从点出发，但要系统设计，不变的是消费者的消费心理的把握，只有以客户心理为目标的执行力才是当今最有效的营销利器。

环顾四周，不难发现，这个时代繁荣的地产景象搞坏了人们的视觉，人们似乎还沉浸在顺势的欢喜之中，很难从狂奔的楼市价格的喜悦中清醒过来，看不到狼已经在身边。这些年云江的楼市的确很精彩，不管怎样定位，横竖都能卖，人们已经习惯了不从客户源头找市场定位，拿块地就开始做规划，一切都是自己想的。也不会从最基层找客户喜好来确定开发的策略，以为市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场上自己说了算，楼市还是一个短缺经济时代。不懂营销也不要紧，滥竽充数没有人能看得出，你抄我，我抄你，像样就行，似乎盛世时代英雄常在。

有时候，人们真不能太自我，毕竟自己不是市场，做出来的产品自己不能全持有，还要问问市场上的客户喜欢什么，他们能不能买得起，什么人目前最有需求。房地产开发是一个全产业链的系统工程，有时候不是营销的最后一个环节可以解决问题的。

时代变了，房地产业不能固步自封，望洋兴叹，这样只能是呜呼哀哉！如果销售出现停滞的现象，能不能把所有的矛头都指向销售员的不尽心，不尽力，没有专业销售经验呢？当然不行。此时，我们的高级策划师们是不是应该检讨自己的工作呢？诚然，这个时候，赚惯了快钱的销售员们也有很多的不适应，他们也对上门客户不出手的行为摸不着头脑，他们也需要改变，也需要适应，但他们更需要的是指引，是爱护，是鼓励。

改变，似乎是必须做的事情。不改变是等死，改变兴许还有另一番活路。此时，老姜的团队里从下至上都在思考变化后的市场，自己该如何做。人们开始回到房地产营销的最基本端口，那就是客户了，从客户出发的营销策略意识很快建立起来，过去依靠广告搭台唱戏，如今人们开始重视跟客户沟通的各个环节，从细节中找寻项目开启的钥匙。读书人高不成低不就的行事方式看来不行了，依托一个人的信息主观做判断，再形成方案的年代也一去不复返了，人们从来没有把注意力都投向了销售员，营销策略的制订也是围绕着他们的感受走。

同质化，让房地产变成了一个烦躁的财富炼狱场，抢跑的心情总是让人们把遗憾提到嗓子眼上。似乎谁都会说“看大势，做大事”，但真的做起来并不是那么容易。开始时由于房地产运行的规律还比较幼稚，以至于人们总认为房地产市场会永远直线上升，这个时代房地产没有任何的风险，于是存款搬家，各路资金看到房地产诱人的回报率，纷纷抢滩入市淘宝，似乎此时的房地产行业是一口挖不完的金矿，有着无尽的财富。其实，房地产中的问题很多，为了刺激经济，国家把房地产列为支柱性产业后就没有停止过调控，可是疯了的房地产市场好像不听使唤，房价还是一路狂涨，金融危机也只是让大家惊吓出一身冷汗，并没有伤筋动骨，难道房价真的不回头吗？

房价涨升的背后，实际上市场并不像人们想象的那么好。看看云江吧，三级市场的租金从 2006 年起已经三年没有上涨过了，很多地方的房子开始长时间出现空置。此时的云江因为商品房开发过猛，空置率也在悄然上升。云

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

江本是一个房子极为富裕的地区，户籍人口的人均住房面积已经超过了50平方米，比发达国家要高得多，这样的情况下，当地人还乐意买房子，主要因为云江的工厂很多，外来人口也很多，房子好租，租金也很高，一般回报率都在8%以上，在他们的心目中，这样的投资很稳。如今不同了，云江很多人也开始学着炒房，这个阶段他们买房是为了房价涨了之后，可以顺利地放出去，赚取差价，这时他们的心态已经不一样了。

在云江，城市化给各个镇区带来的感受是不同的，工业基础比较好，政府有钱，城市化也相应开展得比较早，而一些落后的地区，情况就不一样，他们等着市政府拿钱，还要排队，城市化也就慢一些。率先得到发展的区域，由于当地购买力强劲，当然房地产发展也比较好，房价坚挺，还一路看涨。一些落后镇区，由于购买力不足，房价一直起不来，趴在地上一动不动，政府想推动，看来也很难。当然这些地区销售不好做，执行力就显得更为重要了。

过热的市场加上通货膨胀的助推，使得房地产用地的地价不断被标高，这直接助长了房地产的成本上升。谁不想在房地产中获利呢？但在成本推动下的房地产市场，很多人开始望房兴叹，一切都因为房子的总价过高，使他们支付不起，“房价收入比”已经远远超过10倍的关系，云江的很多外地人也开始抱怨起来。对于云江，这样一座初级加工业的城市，如果不能实现大的产业调整，产业结构发生根本性变化，如果依然保持陈旧的行政管理体制不寻求改变，云江的房地产市场迟早会萎缩，执行力也会因为高涨的房价而无能为力。

在云江，多少人希望云江能迅速改变，变成一座有文化内涵的魅力之城啊！制造业没有褪色，取而代之的是升级后的产业，让云江经济充满活力，云江的房地产发展有合适的土壤，只有当房地产市场存在的时候，谈谈营销执行力的提高才会有意义。

操盘手记：面对这个时代，房地产商应当冷静思考很多的问题，看清楚市场，降低房地产的投资性风险很重要。

执行力固然重要，但最终解决房地产的问题，还得抓住三件事：一是项目的投资风险控制，二是项目的定位方向，三是项目的定位实现程度。

对于中国的房地产市场来说，这个时代注定了错综复杂，两场危机的阴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

影没有散去，也不知道何时散去。经过几十年快速发展的中国经济如今好像也走到了一个十字路口，人们开始担心，中国社会人均4000美金收入的时代会不会产生经济滞涨的现象，出现“收入陷阱”，或许会有一轮大的经济结构性调整，使中国社会煎熬，这些都不得而知。每当想到这些，房地产圈子里的人都会担心这些社会问题会不会影响到行业的整体发展，或许成为中国政府调控社会矛盾的替罪羊，这些是大家最为害怕的，这中间可能就是房地产投资的政策性风险。考虑到这些，房地产开发还是必须以快为好，执行力在这个时候就显得很重要。

房地产市场经过十年的发展，已经消耗了很多房地产的刚性需求，即使市场在中央的调控政策松动后，房地产因为刘易斯观点的到来，而出现城市住房结构性的需求增长，或许再加上制造业的恢复助力，让更多在金字塔低端的人买得起房，房地产市场终将没有过去的辉煌。投资性需求重新出笼，但可能因为特定的生活方式而对产品发生选择性的转向，发展商面对竞争的市场，不得不停下来研究精准营销，不得不看重执行力。

这个时代房地产开发已经成熟了，不能再浮躁了事了，浮躁是执行力的天敌，它时时妨碍着工作中执行力的落实。看看我们身边的人和事吧，我们会经常发现很多人发现问题的能力尚可，但解决问题的能力却很弱，原因就在于他们不习惯在工作中思考，或在项目操作过程中及时总结，没有正确的方式方法。在操盘中过分依赖上司，以为上司的智慧取之不尽，用之不绝，不善于创造性的发挥自己的主观能动性，这些只能说明一点，那就是多年来养成的性格习惯不好，工作太过于毛躁。

在研究执行力的这些年里，老姜发现当今这个时代的人们似乎有很多短板，目标缺失，容易情绪化工作，懒惰成瘾，工作中喜欢找借口，还有就是喜欢耍小聪明，这些都制约了一个人能力的发挥。收入是跟着能力和绩效走的，当收入跟工作成效不对等的时候，他们不能理解，眼见着周边的人们日子好过，他们开始浮躁，陷入个人的世界之中而产生偏见，进而影响工作。

说起很多人的浮躁，潜台词就是脆弱了，虽然每一个人似乎都有做事浮躁的时候，但有时候一定是心态出现了问题，遇到挫折的会受不住打击，心灰意冷以后就会迷失方向，误入歧途。混迹于房地产这样一个打破头的行业，竞争已经白热化了，无论你是在甲方，还是在乙方，面对工作的压力和节奏，你都不会感到轻松，在里外都是压力的情况下，你会发现钱已经不如当初那样好赚，这个时代专业不过硬，看来不行了，一个人没有良好的个人素质，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看来也不行了，执行力，摆在面前，由不得你不重视。

当然，浮躁不能成为人们在工作中寻找偏门，都想走捷径的理由，不是每一个人都那么好运的，相信这个时代最终给每一个人的机会都是均等的，企业里的“二八”原则也适用于市场，但成功永远是少数。在房地产开发中，虽然开发资金、社会关系和专业能力称为房地产开发的“三要素”，但随着房地产市场越来越市场化，行为规则越来越规范，行业已经越来越透明，消费者看得很清楚，偏门的房地产生意将越来越少，毕竟偏门的背后是风险。

操盘手记：房地产市场也是随着商海的起伏，千变万化，房地产商要在专业上练就自己的真本事才行，专业是自己吃饭的工具。

优秀的操盘手注定要有良好的个人素质，性格、耐力、激情对于操盘手来说是走向成熟的基本条件，在此基础上，要脚踏实地学方法，逻辑缜密思创意。

伍小姐，是老姜企业的一位高级营销经理，大专学历，做过销售员。她性格开朗活泼，口齿伶俐，很有感召力，很多客户都喜欢在她手上买楼。她是一个聪明人，喜欢用脑袋想事儿，每当工作上遇到问题的时候，她总是经过深思熟虑后再去做，而且具有极强的战斗力。2010 年在公司的海选中，她的才华脱颖而出，被公司选上担任“水岸香洲”项目的项目经理。卢老板对老姜原来派往项目的销售团队的执行力不满意，要求换人，她是临危受命。

的确，300 多套房子，销了两年多还没有卖完，楼价并不高，只有 3600 元/平方米，楼盘的品质也不错，广告推广也做了不少。可惜的是项目开发的不是地方，项目所在的镇区天生购买力不足，都是依托外来消费，市场做起来很辛苦。这个镇是典型的农业镇，工业不发达，竞争楼盘又多，本地消费支撑不起来，实在难为死了很多的发展商了。

一天，卢老板来到售楼部，看到销售员无精打采的样子，很不高兴，他觉得这样一支队伍不能打仗。的确，项目很久没有开单了，面对疲乏的市场，项目的策划好像也黔驴技穷，没有了推广方向，销售员们能做什么呢？于是也只能在售楼部里守株待兔，这样一来，恶性循环，成交率自然也上不去。开始时卢老板并不着急，还经常宽慰大家要以价换量，他觉得慢慢卖没有关系，等二期产品出来后再考虑往大里推广。只是金融危机过后，卢老板对资金更加敏感了，他有了加快销售的想法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于成本摆在那里，卢老板只有一个要求就是价格不能跌。卢老板当初取得这个项目时也是太过于草率，成本没有算清楚，而他又是第一次做房地产，很多看不见的成本他哪里会知道，他当时只是看了看地块，觉得位置还不错，楼面地价也不高，只有300元/平方米，也没有研究当地市场，就把项目定了下来。

当老姜将伍小姐介绍给卢老板的时候，他对她有一种天生的好感。伍小姐生性活泼，激情四溢，他很喜欢。老姜介绍说伍小姐是做事的人，也很勤奋，脑瓜子好使，他就更开心了。卢老板交代伍小姐，要做两件事，一件事是稳定和调整销售员的情绪，让他们跟她一样精神振作起来，另一件事是围绕客户找问题，看看销售的突破口在哪里。伍小姐承诺老板用身份、年龄、职业、购房喜好等四个要素给客户画像，配合策划走精准营销的路线。

用了不到一周的时间，伍小姐就基本熟悉情况了，销售团队似乎也看到了伍小姐的能力，也开始主动配合她的工作。伍小姐泼辣的性格，此时彰显出了魅力，能这样如此快的融入一支团队，也彰显出了她的执行力很强。

伍小姐提出改坐销为行销的营销策略，她希望自己能带着销售员们，下到客户集中的厂矿企业内去做宣讲，以此推广项目，并从中捕捉机会。她提出三步走，首先从老板的企业做起，这样见效快；其次是重新策划做项目的销售说词，要求根据客户分类情况分类来做，根据客户体验路线分场景细化来做；第三步就是在销售现场定期开展团购专场活动。看来伍小姐做事还是有板有眼，一点儿都不含糊！

在对销售员的培训中，她讲了她的销售要求：第一步在客户进门时必须进行客户的身份判断，然后找出对应销售说词；第二步进行沙盘讲解，要求围绕项目的规划风水来讲，配合城市的四至环境，跟客户互动沟通；第三步是通过看楼路线让客户体验园林和泳池，在这些地方进行项目体验讲解；第四步就是在样板房内，将房间的平面功能和尺寸向客户介绍，强调要让客户先看大房，再看小房，这样能增加客户的对比性。原来她对销售理解是这样透彻。

除此之外，她还要求销售员不能提前与客户算价，推荐户型，只有完成"三位一体"的体验后，才能给客户推荐户型，并进行适时促销，最后，她来帮助销售员成交。大家觉得很好。策划为了配合她的工作，还在项目的情景展示方面做了很多改进的工作。看来伍小姐还是很看重执行的细节的。

在伍小姐的建议下，项目策划很快完成了方案，她给卢老板做了汇报，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卢老板表示全力支持。为了保证成功，方案中提出推销铺位先行的策略，这是一个亮点，因为这个时候市场上商业铺位的投资正在升温，商铺推销可以创造人气，住宅推销放在了第二步，这些卢老板都表示认同，他的意思是动起来有想法就好。

虽然项目所在的区域市道依然很淡，金融危机影响还没有退去，但当伍小姐亲自带领大家出去宣讲以后，效果还是显现出来了，客户开始上门，他们对项目认识有了全新的改观，深入了解了项目，使一些客户置业心态发生了动摇。反响也很大。在一次周末的活动中，好几个原来观望的客户被伍小姐他们逼了下来，老板工厂的一些人也出手买了商铺，可以说初战告捷。

一个月后，当大家坐下来总结的时候，人们惊呆了，发现销售结果完全不一样了，当月住宅成交了30多套，商铺成交了6套，老板非常满意，为此，老板不时会逼着大家出去售楼。当然这样的结果也令销售团队振奋。什么是执行力，不试不知道，原来每个人认真起来都可以做到，关键是头儿。伍小姐并没有用什么新办法，她只是不折不扣地行使了精准营销的职责，结果就完全不同了，这不能不引起大家的深思。

在同质化快速运转的时代，大家都停不下来了，甘心被折磨吧，从房地产开发的价值链的开始做起，让营销赢在端头，并在价值链上得到精准执行，只有这样，执行力才会熠熠生辉，给大家带来惊喜。如今发展商呼唤着执行力，营销公司也需要执行力，我们不知道市场会怎样变化，但不变的是向执行力要效益，相信每一个行业内的人都会重视这一点，我们都要无愧于这个时代，让执行力在竞争市场上成为制胜的法宝吧！

操盘手记：“水岸香洲”项目的销售变化，足以说明执行力是多么重要。现场的项目经理要学会从客户需求出发，规范营销流程和动作，只有这样，才有执行力产生的条件。

策划者要主动到第一线去熟悉客户，了解客户，才能做出好的情感互动的说词，才能真正帮到销售员。

第十章　缤纷时代

中国的房地产人应该感谢时代给予行业发展的这个机缘，如果不是这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时代的感召，很多人也许还不能在中国的商海上叱咤风云，也不能积攒这么多财富，可以随意投资。就是这样一个丰富多彩的时代，让很多人跟小小的房子发生了关系，并产生了感情，以至于很多时候不依不舍，久久眷念。

很多人自入行以来，就备受着时代的呵护，对房地产全身心的投入，让他们感受到了资本下的产业魅力，感觉到房地产赚钱快得多，周期短，见效快，意识形态上发生了根本变化，以至于他们在摸高的时候，想到的已经不是贸易和实业，而是金融资本。原来房地产跟资本结合得太紧密，资本可以为大家创造更多的财富，资本的周转其实就是财富的再造过程。

如今的各级官员们，在任何场合都对房地产特别的关注，即使是在招商会上，他们也对各类的房地产商特别的殷勤，财大气粗的房地产大佬们，会享有至高无上的荣誉，使得很多实业家汗颜，无语以对。为什么会这样，主要还是因为房地产开发可以为地方政府带来巨大的税收，除此之外，还能为政府官员们赚足城市发展的面子。

在这个时代中，唯一不快的是自主需求的小业主们，他们时而困惑，时而悲喜，情感复杂地说不清楚。疯狂上涨的房价让很多买了房子的人，成了纸上富贵的群体，他们有着巨大财富上的精神寄托。另一方面，还没有出手的人，担心房价一直涨下去，他们成了看客，不得不在肮脏的蜗居里生活，享受不到经济发展所带来的生活改善。于是，他们在新闻媒体上有了讨公平的声讨。

不管怎样，这个时代，几乎让所有的人都享受到了财富的账面升值，推动了人们精神世界的蜕变，即使有暂时的挫折，也丝毫感受不到行业发展可能存在的风险，于是有的房地产大佬经过研究喊出了“十五年内放心做房地产”的口号，借此开始了疯狂的房地产敛财活动，虽然主观上为了赚钱，但客观上推动了中国城市的深远变革。

直到现在，圈子里的人并不相信房地产的盛世会这样结束，他们的理由很充分，中国的城市化率刚刚超过 50%，离中等发达国家 70% 的城市化率，还有 20% 的空间；中国的人口增长的速率虽然降低了，人口老龄化的现象开始出现了，但中国的人口还在正增长，人口红利还会持续；中国经济的成长还会持续，人口在收入倍增后，改善性需求会如约而至。这些无疑都给了他们信心。

云江的人就更有自信了，老天爷给了他们一块地理位置十分优越的土地，强大的城际交通网不久将云江与珠三角的各大城市联系在一起，人们甚至在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想，城市星罗棋布的珠三角，会不会形成一个以云江为中心的经济集约化的新格局。老姜跟很多圈子里的人交流，大家都很坚定地认为，未来十年，云江还是城市的洼地，地产人的机会也会很多。

尽管2011年10月后，云江的房地产成交量迅速萎缩，从平均每天销200多套到现在不足50套，但云江的房地产价格松动不多，有的发展商很有信心，打出了三年保值回购的概念。云江的老板们很是坐得住，他们手上有钱，银行贷款资产占比很低，有的不到20%，现在的实业不景气，他们不愿意把钱放在实业中。除了地产，很多老板还有拆借的余钱，他们为人谦卑低调，但实力是毋庸置疑的。他们相信，当今中国，房地产还是最好的投资去处。

十年间，老姜看得很清楚，在城市化成为中国经济增长的时候，房地产业已经成为云江经济增长的支柱产业之一，云江房地产业的发展一天天在改变着云江的城市面貌，“城中城”的格局正在悄然被打破，如今的云江似乎找到了自己的文化，城市的幸福感在增强，一不小心已经站到了全省第二名的高位，房地产行业的成长让云江今非昔比，焕然一新。

身在圈子里，大家还是要相信，当今的中国，房地产依然是一个朝阳行业。城市化演绎的大时代的精彩并没有结束。尽管收入减少了，企业利润下降了，但老姜认为圈子里的人还是应该留下来，不要半途而废。哪里有永远上升的市场呢？在市场经济下，任何行业都会出现波动，出现变化，房地产行业也不例外。

祈求一个行业永远能够高回报，那是不现实的。十年间，虽然云江的房地产令很多人惊喜万分，似乎遍地都是钱，伸一伸手似乎就够得着，这样的时光或许还会重现，但过去的，不会倒流，身在圈子里，还是不浮躁的好。

大时代的势头还在，只要我们努力，我们就可以成为圈子里的主角，不是吗？人家睡觉的时候，我们开始练习长跑。孤单的生存，安静的醒悟，淡定从容地面对，有什么过不去的呢？历史的长河往往不能用点滴的事件来记忆，挥洒笔墨，涓涓细流将汇成大潮，一切在悄然间发生，你就会有了新的形象。

操盘手记：“识时务者为俊杰”，优秀的操盘手需要练就好的素质，无论遇到什么情况，都要能抗压，对自己的目标毫不动摇。

房地产依然是一个朝阳行业，调整过后，它还会继续影响中国经济的成长，只要人们的生活追求还在，房地产的红利就在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这些年，对于云江而言，尽管城市化如火如荼地在进行，城市面貌有了很大的改变，但人们发现随着成本的上升，以及人民币汇率的变动，许多云江的产业已经活不下去了，似乎靠廉价劳动力创造财富的时代已经结束，又好像靠牺牲环境，靠简单外贸加工发展的工业模式出了问题，经济增速明显下滑，产业发展千疮百孔，危机四伏，城市的优越感受到从未有过的挑战。

花着过去的钱，城市建设在大干快上，美其名曰是创造良好的投资城市环境，理论推断是产业要升级，城市首先要升级，好在云江的政府积蓄还很够，否则地方债务又会成为困扰城市发展的一个新的问题，其实这种情况已经显现，很多镇区早已资不抵债，靠借钱过日子。

很多看着云江起步发展并参与其中的人，还沉浸在骄傲和欢喜之中，他们个人财富的膨胀，让他们在这座城市中有巨大的优越感，似乎根本没有把云江的经济降速当回事儿，认为这一切都是暂时的，没有什么可怕的，迟早还会好起来，甚至喊出了云江必须限制外来人口进城安家的声音。殊不知，这一次的环境和条件都不同了，云江的发展面临着前所未有的困难，能否再次起飞，完全要看云江人下一步的造化了。

得天独厚的地理环境，以及祖宗留下来的这片土地上的家业，让云江依然可以在下一轮经济发展中被寄予厚望。只要南方的区域发展的竞争力还在，云江就可以受益，这一点似乎也无可置疑。但此一时，彼一时，云江人还是应该准备好在高起点下如何适应环境的变化。

云江，依然是一个生机盎然的地方，你不必过多地忧虑这座城市过去很多的不是，中国的经济需要云江大胆尝试自身的变革，云江历来是一个敢于承担责任并付出巨大代价的地方，正是这种心境，才有了今天的成果和文明。

跟云江人做生意，你基本上可以一百个放心，他们非常讲究商业的规则，很重视人情世故，他们天生就有着南方人的精明，懂得诚信可以为他们创造财富。世界性的金融危机没有夺去云江人的智慧，也没有熄灭云江人的理想，很多外地人在这片土地上发了财，他们很愿意在这里创造云江的明天。

尝到经济发展甜头的乐观的中国人多了一份自信，他们开始有了良好的心理承受能力，他们相信改革可以释放生产力，世界性的金融危机所带来的暴风骤雨，并没有把前进中的中国人浇透，在他们看来，这或许还是机会。

中国今天的实力已经今非昔比，国家有了三万多亿美金的外汇储备，政府举债比率很低，只有不到25%的债务规模，中国政府手中有钱，这些年，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

税制改革完成后，每年的财政税收增长率都在20%以上。国家的手中还有超大规模的国有资产，在困难的时候可以使用，中国不会在经济危机中趴下。即使这样，当津津乐道GDP数字出现明显下滑的时候，人们还是很担心金融危机带来的冲击的。

城市化，推动中国社会变革的同时，也无疑成为中国经济成长的引擎。当人们为房屋改善释放需求的时候，他们找到了中国经济的金矿，房地产行业呈现出了历史性的发展机遇。经过上个世纪乃至于再上个世纪战争和愚昧的中国，如今实施重建的规模和时间将会让中国逃过世界危机的一劫，立足城市发展，改革创新社会管理的体制和机制，中国将持续繁荣。中国人对未来充满憧憬，翘首以待！

“居者有其屋”，这既是民众的权利，也是政府的责任。既然市场经济能够让社会充满活力，国家就要坚持发展商品房。与此同时，政府为了中低收入阶层的住房需求，还发展了廉租房。只要这个行业不倒，圈子里的人就存在机会，调整后的房地产市场，将勃勃生机展现行业发展的魅力。

毫无疑问，这个大时代不可逆转地要朝前走，随着人们物质生活的提高，随着人们日益增长的对外交流，人们将日益丰满和改变自己的精神生活。中国的传统文化，必然要融合西方社会的文明，形成新时代的文化主旋律。这样一来，人们将更加深刻地关心生活，理解生活，房地产的发展也将迎来新的起点。

个性张扬也罢，艺术追求也好，在竞争中，房地产不可能在粗制滥造的环境下，继续市场的同质化，华丽和庸俗的生活外衣将被脱下，房子的生活语言将更加丰富，人们的喜好将更加影响地产商们的开发，时代的印记将会被年轮所取代，价值将更加凸现生活的本原和个性的追求。

操盘手记：不要怀疑中国的房地产市场会熄火，中国的房地产业如旭日初升，才刚刚开始，前景光明。中国的经济成长将越来越仰仗城市化的成功。

地产的竞争将脱开建筑的层面，回归到生活的层面。使用价值决定房地产产品价值的成长，而产品的个性将决定房地产项目的市场前景，操盘手的专业要往深里做。

云江，是中国南方经济最为活跃的城市之一，尽管产业升级带来了城市阵痛，但云江人依然自信开朗。在圈子里，老姜有很多的朋友，不用测试，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从他们的脸上就能看出他们很轻松，似乎这样的改变，他们已经司空见惯，没有什么好奇的。

已成规模的产业，尽管受出口不景气的影响，以及劳动力成本的上升和人民币币值上升等多重因素的掣肘，很多企业没有了利润，但似乎转型中的云江，人们的心态并没有受到太多的影响，传统产业经济活动降低的同时，很多新兴产业在云江悄然诞生，提振了云江的经济。

毗邻香港的地缘优势，不是其他地区短期内能超越的。当你踏上云江的土地，看到这些年城市基础配套设施的投入，都要把你吓死，规模之庞大，起点之高，让很多城市汗颜！云江注定了受地缘经济的影响，依然会繁荣。

云江人的隐忧也是有的，他们已经意识到人口素质低，产业培训机构少，外来工安家置业需求大的问题，为此，云江正在着力打造文化名城。或许不久的将来，云江将更加紧密地融入珠三角经济圈，通过产业链的发展，创造持续的城市成长优势。

虽然，30 年形成的产业链，不会轻易地被打破，云江人也不会停下发展自己优势产业的脚步，并着力打造好的营商环境，但云江无可置疑地将面临着城市之间的竞争。地产业如果没有经济成长做后盾，发展前景也必将堪忧，对于房地产来说，城市的价值将大打折扣。

大时代的时光是要珍惜的，大时代的机会是不容错过的，当我们还在自我陶醉的时候，也许危机就已经悄然产生，你可能暂时感觉不到，但危机的作用是悄然释放的，提高警惕是任何时候摆在云江人面前的课题。

或许现在我们不在乎房地产行业的调整，但这是经济规律，你是不能回避的。你也没有能力预测房地产什么时候会呈现规律性的变化，也许一个突发现象就会改变现在的市场格局，也许一个政策会改变人们的市场预期，但只要你看到本地的经济基础没有受到太重的伤害，只要你明白城市的发展还在有序地进行，你就不要为房子的价值担心，市场规律是不可抗拒的，但持续的地缘经济活力终归会让房地产的价值重回正常的轨迹。

无论怎样，我们要相信大时代的行业背景依然有坚实的基础，我们可以继续坚持专业，我们可以继续实现我们的梦想和追求，只是不同时期，不同阶段，我们的专业有不同的侧重面。

房地产业的发展在中国还刚刚开始，职业的道路还相当的宽广，只是我们不像过去那样，靠囫囵吞枣也能忽悠市场，将来时代背景将要求你有专业人鲜明的特征，所以你必须武装起来！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无论怎样，你必须锤炼自己，让自己可以承载更多的东西，否则你无法承担时代赋予你的使命。浮躁不是猜想实现的方式，你不要认为过去你被时代接纳，将来时代还会同样接纳你，残酷的竞争会在时代的背景下出现。你必须准备，不仅是专业，更是心智。一份心情或许可以改编一个故事；一份情操可以扶着你走路，战胜困难；一份激情会让你一生步入安康，这就是专业人自身幸福的命题。

也不管怎样，你必须现在起步，不断学习求索。世界观从来没有说与生俱来，也没有说形成后就不能被更改。理念在有些时候会显得多么重要，或许好的理念是产生意识最为肥沃的土壤，当你的理念变得豁达的时候，你的意识就会触碰到很多东西，责任？荣誉？方法论？价值观？或许还有更多的东西。

明白了，你或许变得不会太计较，太烦恼，你也不会狭隘到要绝对占有财富，或者把财富简单理解为货币符号。你会注重创意，你会尊重知识，你会看重营销的价值和魅力，你会巧妙地借助社会资源实现自己的理想。

归根结底，只要时代的背景不变，行业必将能再起风帆，圈子里的人也就能扬帆而去，扬帆而来，精彩会属于这个时代。

操盘手记：云江过去是改革开放的前沿，今天或者明天，依然会傲立潮头。经济前景可以看好，这是云江房地产人最值得庆幸的。

无论时代如何变化，看大势做地产没有错。操盘手需要的不单是专业，还有心理素质的磨炼。习惯也很重要，只有带着目标前行，有健康的心态陪伴，操盘手才可能把握住机会。否则，可能一事无成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二篇

这座城市



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是一座怎样的城市呢？2000年前，云江还不被大多数人认识，尽管改革开放三十年，在世界各地，云江制造的产品是那样出名，似乎没有云江的存在，世界可能出现商品短缺，云江已经跟世界人民的生活联系的是如此的紧密，但在中国，云江依然是南方的一个弱小的不知名的小城。

那个时候云江的旅游业完全被商人们占据，他们撑起了云江的酒店生意，这里的夜生活从此闻名遐迩，很多商人因为云江制造的产品会经常光顾这里。于是，有了男人们的天堂，女人们的地狱之说，以至于很多家庭主妇不愿意自己的男人经常出没云江，当得知自己的男人不得已来到云江时，也会在当天打电话把他叫回去。云江，似乎给一些家庭主妇们带来的是惊恐。

这里除了工厂和酒店，还有什么呢？那就是污染了，过去的粮田早已不复存在，很多工厂几乎没有得到政府的批准，就在粮田上盖了起来，地方政府默认，村委会出面，以村镇经济的名义，工厂被开了起来。那个时候，又有什么人来管你呢？一切在改革开放的大旗下，围绕着“富裕”两个字，朴实的云江人哪里会知道现在工厂污染的危害呢？一切为了钱，精明的商人们后来悟出“先污染，后治理”都可以赚钱。经济利益挂帅是那个时代云江的真实写照。

不管你从哪条路开车经过云江，越来越多的雾霾天气里，夹杂着工厂里发出的异味总让你透不过气来。过去的水乡似乎早已不存在了，排洪沟里乌黑黑的污水，在太阳下不断发出令人呕吐的臭味，你开车经过看到后，只有灰溜溜地赶快走，你不肯停下来。连很多的云江人，都不敢吃这片土地上长出的青菜，他们担心重金属含量超标，还担心污染后的农作物让自己染上癌症等绝症，他们一般到隔壁的城镇去买菜，这样，他们才放心。

过去的云江，是秀丽的水乡，纵横交错的河流把云江连在一起，这些河流通向大海，水清澈透底。夏天的时候很多人习惯在河流里游泳，孩子们经常在河流中嬉水，每到傍晚看着出海打鱼归来的小船的时候，人们会禁不住涌向码头，吆喝着分享丰收的喜悦。

这里有过光辉的历史，八国联军时代鸦片入侵，云江人奋起烧烟，大振国威，谱写了中华民族的英雄史。日本人入侵中国的年代，云江曾活跃着一支东江纵队，他们跟港澳地区的人民武装一起沉重地打击了日本人的嚣张。这里诞生过一位民族英雄——袁崇焕，为了保家卫国，他威震西关，壮烈献身。云江本是一片热土，朴实得不肯张扬自己的名字。

也许过去云江就不能叫做一座城市，这些镇区是在各自为政下自由发展

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

起来的，2000年前，你看不到城市干道把32个镇区联系在一起，有的只有国家和省级的过境公路。32个镇区各自在原有的集贸市场上发展出自己的商贸中心，谈不上规划，谈不上城市设施的布局，一切都是自然形成，有时候建筑挨着建筑，规划好坏完全取决于这个镇区管城建的人的水平高低。那时没有云江的城市中心，云江的政府机构被挤到了一个不太显眼，拥挤的地方。

云江人表面上“土”是出了名的，很多的云江人都自嘲是农民出身，没有多少文化，不懂太多的人情世故，“土”是很正常的。然而，如果你来到云江，深入了解云江人的生活，你会被震呆的，云江有很多不起眼的老板，他们开着名车，住着大房子，银行里存着大把的现钞，开工厂不用银行贷款，一切都是自己的资金。云江的农村里也非常有钱，每年村民们都能从出租的厂房中分到钱，家家户户都洋溢着祥和的气氛，你傻眼了！

云江，过去就是这样一座城，城市沿袭着云江人的性格，低调、务实、不张扬，尽管这里的制造业早已闻名遐迩，但城市依然不像城市，杂乱的线条，无序的状况，体现了当时改革开放下的云江无序生长的足迹。邓小平先生“摸着石头过河”这句话被云江人用到了极致，他们完全出自于朴实和智慧，通过土地赚取了自己的第一桶金。

操盘手记：了解一座城市的历史，对于我们掌握一个地区的人文相当重要。历史往往刻画了这个地区人们的习俗和性格，由此决定了他们的喜好。

一座城市的发展史，也可以为房地产人提供很多有意识的文化记号，这些记号也许可以成为楼盘打造的标签，切合目标客户身份的需要。

2000年前，云江的制造业为这里带来了几百万外来民工，那些苦难的农民做梦也没想到离开土地后，每个月在这里可以挣到几百块钱的工资。他们不怕吃苦，不怕流血，他们有着一个强烈的梦，那就是从贫瘠的土地中脱离出来，过上温饱的日子。虽然，连续的加班把他们的脸磨出了沧桑，尽管，资本家无情的手，洗劫着他们的心灵，但妄梦想逃脱贫困的他们还是坚持了下来，而云江也因此每年有了20%的经济快速增长的局面。

正是这些民工，每天用他们的劳动改变着云江，支撑着云江的繁荣，于是云江的街头巷尾有了热闹的局面。云江村民自建的农民屋大部分租给了他们，本地人基本上已经不住在那里。云江最寂静的是在早上，街上几乎没有多少人行走，热闹的是晚上，下班后的工人们放松心情的时候，会三五成群

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地在夜市吃夜宵，当然是大排档性质的，他们吃不起大餐，也舍不得吃。还有很多商人，他们喜欢在云江歌舞升平的夜晚跟人谈生意，高兴之余，生意也很容易谈下来。

各个镇街都有自己的产业优势，有专门做鞋的，有专门做玩具的，还有做电子五金的，基本上都形成了规模，配套产业和市场也很齐全，产业链在悄然中形成并完善。每天，来自世界各地的货柜在工厂直接装货，然后运往码头。这些产品大多是贴牌生产，或者是订单生产。制造链上只有生产被云江占有，其他的则在别的地方，因此，云江的工厂大多就是来料加工型，自主知识产权的工厂则为数不多。也正因为此，外地来的很多淘金的人员，从底层做起后，自己出来也开起了类似的作坊式工厂，依托空间不大的成本空间和不断成规模的需求市场，他们的企业也越做越大，角色也就由工人变成了企业主。

除了工厂，云江似乎再没有别的，对于房地产商来说，外来的低端住宅需求是主流，本地人投资性需求更为关心的是租金收入，收租成为投资房产的唯一诉求。在云江，你不要问本地人家里有多少房产，结果一定是在国际标准之上。他们为什么还要买房子，说不清楚，能说清楚的就是他们的闲钱需要找一个地方投资，他们也没有指望闲钱有多高的回报。但将钱投资在云江之外，他们也不放心。除了房子，他们也有时候会用自己的闲钱开厂，工厂打理好的，就能彻底改变自己的农民身份。

得益于上世纪九十年代鹏城的产业升级，云江没有依赖太多的国家优惠政策，仅仅凭着自己的土地资源，以及敢作敢为和自由、宽松、灵活的行政办事环境，云江从一无所有中发展起来，摆脱了贫困，牺牲了环境，走上了富裕的道路。

操盘手记：了解一个地区的人口结构，可以了解目标客户群的消费能力和消费档次，知道在什么消费层级上做产品，为什么样的需求做产品。

有时候，一座城市的产业结构决定了人口结构，也影响着置业者的置业目的，这些都是项目前期定位中，要认真调研和考虑的。

云江不出名，这并没有触动云江人，因为他们天生的低调，他们如今口袋里有的是钱，也不会在乎外界怎么看这座城市。离开云江，他们在世界各地都花得起钱，他们不需要在大庭广众之下，向别人显示自己的身份，中国的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

南方人，有这样的身份，他们认为足够。

他们并不在乎城市环境要如何改善，相对于他们的过去，现在的镇上已经够现代化了，很多有钱人在村里都有自己的独门大院，关起门来有另一份精彩。早上喝茶有超一流的酒店，虽然门前的道路不怎么样，但进到酒店的范围，的确比很多一线城市的酒店环境都要好上百倍，五星级上再加一个超标准，他们觉得这样的生活很自在。

2000 年后，云江之所以有了加快城市化进程的决心，源于他们有一种危机感，来料加工式的工厂模式，没有任何的核心竞争能力，很多城市的地方政府当时在云江设有机构，是专门来挖墙脚的，这些工厂一旦搬走，云江留下的或许只有萧条。

这样的萧条是以破坏环境为代价的，城市基础设施的缺失将让云江站在一个不利的竞争环境中，此时的土地已经没有了过去的魅力，劳动力成本的高企，使云江的城市竞争环境更为不利，这是云江最为害怕的。

失去工厂这个强有力的经济发展的动力引擎，农田不复存在，如果城市还是城不像城，很多的有识之士没有城市的归属感，云江未来的发展前景就会显得异常的暗淡。尽管云江的政府非常有钱，尽管云江的民间也积累了巨大的财富，但如果失去增长，存量的钱财会很快散去。

也许有的云江人会说：我们可以走出去。但走出去也并非一帆风顺，毕竟不是土生土长。云江，有着很多的人情世故，在外地投资的市场竞争同样残酷，不习惯的很快可能被消灭。云江人还是要找回自己的根。

2000 年前，没有多少人认同云江这座城市，很多外地在云江的创业者觉得这是一座没有文化、没有自己人格的城市，这座城市虽经济发达，但思想保守，富裕后再进取的思想不足，而且很少关注他们的需要。他们中的很多人，觉得到云江来就是为了赚钱，赚完了钱还是要回去的。对这座城市，他们没有归属感。

如果离开了外地人，云江的未来难以想象。台湾人、香港人，还有内地人，他们中间有很多的精英，是他们用智慧和胆识繁荣了云江的城市，很多人贡献了自己的青春。这座城市的伟大，外地人是功不可没的，他们与云江本地人一起创造了云江的经济奇迹。

云江的城市迫切需要革命性的变化，创造新云江已经越来越成为云江主政者们的共识。很多开明的云江人开始有意识呐喊：改变！城市升级已经刻不容缓。正是这样，从 2000 年起，云江这座城市开始了自己的二次革命。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城市升级带动产业升级，进而形成自己的城市文化，云江已经开始重视自己的名声，开始经营起自己的身份。这一次，不再是悄悄地，而是大张旗鼓地，公布了自己城市化的蓝图，有了一整套城市发展的战略。云江正准备着二次腾飞。

操盘手记：无论是一个人，还是一座城市，不安于现状就是前进的动力。如果丧失了激情，满足于已经取得的成绩，等待的将是没落。

中国的城市化进程，毫无疑问是一次历史性的机会。这样的机会，对于房地产人来说千载难逢，房地产的需求会随着城市化的进程而不断释放。当然，不同的城市和不同的地段也还会有不同的价值。

第一章　最忆品牌

在云江的城市化过程中不能不提2000年开始建设的云江大道，这是云江决定城市化进程后最早开工的一项重点工程，高规格，高起点，比照着鹏城的鹏城大道来做，如今成为云江的一条标志性的门户大道。来到云江，找不到方位，只要你打电话告诉云江的朋友你在云江大道上，一切都好办，你的云江朋友很快会给你指路，使你顺利到达目的地。

正是云江大道的开通，让沿线的发展商赚足了利润，也树立了品牌。说起来你可能不会相信，2000年前后的云江绝大部分房地产商是没有品牌意识的，但没有人会想到，今天发展商的品牌也能卖钱。

2000年前，云江大多是本土的发展商，外来发展商并没有大举进入，挂在人们嘴边的是“四大家族”，中新地产、光达地产、宏宇地产、世纪地产，这“四大家族”如今在云江市场依然势头很猛。“地产”两个字是2000年以后加的，这是为了品牌推广的需要而简单产生的。

很多实力较大的地产商已经潜意识到了品牌的重要性，只是没有系统归纳罢了，他们很注重自己的客户圈子的感受，很重视产品的打造，但这些还是围绕具体单个项目而言的，企业并没有形成自己的产品系列，也没有品牌核心价值点的清晰表述，更不用谈品牌下的企业组织保障了。

甚至到2011年，还有很多小发展商才知道品牌的重要性，但不知道品牌如何在项目中表现，品牌对他们依然是一个虚幻的概念，依然是机械地将品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牌利益点停留在产品的局部价值诉求上。有的人以为，品牌是一种企业服务的理念，还有的人认为，品牌是企业对客户的承诺，但不管怎样，企业已经意识到之所以企业要谈品牌，只有一个目的就是培育客户对自己品牌下产品的忠诚度，树立客户口中的美誉度，建立竞争市场上自身产品的竞争能力。

云江大道的开通，“四大家族”首先意识到机会来了，他们都开始在广告中拿云江大道来为项目说事，都在自己原来的圈子里做产品。中新公司主抓自己的外来白领市场，吆喝着白领们跟随自己到中心区来置业。世纪公司是在本土人圈子里做生意，依靠着自己项目的资源优势，主打本地人喜欢的山水资源牌，喊出了“一半天造，一半人造”的口号。光达公司坚持自己的高端路线，用高端产品的形象来带动自己地段产品的销售，依赖着项目的规模，妄想通杀所有的客户圈层。宏宇公司则不慌不忙，抓住自己区域的片区优势，通过个性产品的开发，以性价比的优势吸引着自己的客户。

似乎一切都在情理之中，人们相安甚好，各取所需。但不温不火的市场，让“四大家族”不得不跨界经营，他们发现云江大道是他们的共性价值，对所有的客户来说，找不到产品的差异化，各个楼盘的附加值虽然五花八门，但还是不能固定自己的传统客户，也不足以吸引市场的新客户，一切皆因同质化，这些都是市场上的正常反应。

“四大家族”真正开打是在2003年后，为了争夺客户，中新公司开始跨界做高端市场，光达公司开始跨界做白领市场，世纪公司也开始兼收并蓄，依据不同的项目继续挖掘自己所需要的客户，而宏宇公司呢，他们在楼盘的个性上造势很猛，以性价比通杀中端路线上的客户。那个时候，媒体也是推波助澜，故意在新闻中将各自的情绪放大，媒体的明争暗斗就不足为怪了。

有时候，在媒体上又会看到“四大家族”一致对外，把枪口对准了一切不在云江大道旁的镇区楼盘，仿佛云江大道缔造了他们楼盘的共同区位价值，以至于目标客户会冲着云江大道这四个字来买他们的房子。

云江大道开建的那些日子，镇区的楼盘遭遇了历史上从来没有过的挑战，传统上的优势，正在被区域价值的位移所改变，还在当时很多工厂还没有搬迁，这些在镇上的楼盘也就因为时空的距离暂时淡化了中心区的威胁。

操盘手记：在购房者的心中，一项标志性的工程，往往预示着地段价值的改变，这也就为项目的价值提升有了绝对的前提和理由。

操盘手要牢记地段价值对于人们消费心理的影响，尽可能挖掘项目的区

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位价值。

发展商的品牌意识是从项目产品品质的建立开始的，他们在竞争中已经意识到了客户的挑剔，起先还以为是产品的质量，后来发现，其实客户对产品质量的评价也只是停留在表面上，他们很难用实质性的质量施工标准让消费者折服。后来，发展商发现了在项目中做园林，园林做得好很容易打动客户，而且花钱少，这是他们最喜欢干的。

为了营造自己项目的整体优势，发展商又开始重视会所、学校、商业设施配套等，这些无疑增加了项目的附加值。但发展商很少有在物业上下功夫的，这主要因为物业管理很难做到标准，不能立竿见影。即使这样，他们已经意识到物业管理的重要，也在悄悄改善自己项目的服务。

这些都是实实在在的硬件，这符合云江人的性格，很多时候这些做法虽然会看起来不伦不类，很不得体，但他们做的却是货真价实，实实在在。但这些都很容易被对手模仿，算不上自己独特的品牌，无法形成自己企业的核心竞争力。

云江的政府对城市化建设的要求也是高标准的，政府对房地产项目提出了严格要求，设定了建筑的高度，限定了项目的容积率指标，还限定了小区的建筑密度，甚至项目的整体规划都要报政府行政会议审批，获得通过后才能开建，这些无疑都对发展商提出了更高的要求，或许这也被动开启了发展商的品牌意识。

中新公司是云江最早有品牌意识的企业之一，他们从其他城市的发展商那里得到了一些品牌建设的方法，开始梳理自己的产品标准体系，还尝试建立了客户的服务机构，叫做中新会。除此之外，全面提升自己企业的品牌认知形象，有了地产的品牌符号，开始将企业的实力和诚信作为品牌价值的核心内容进行诉求。这些引起了云江地产行业的效仿，“四大家族”也迅速跟进，将自己企业的品牌做一次价值梳理。

老实说，这个时候的品牌创立还停留在概念和形式上，真正的品牌内涵还没有能让客户感受到。或者说，此时的云江，企业正在做的是自己的企业价值推销，并没有在项目开发上落地，客户听得到，但摸不着。这就是2003年云江企业品牌建设的现状。

云江真正的品牌时代，是从万隆公司进入后开始的。万隆公司是中国房地产行业首屈一指的领跑者，也是中国最早在房地产营销中推销自己的企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品牌的，他们企业的品牌价值在市面上能够让他们的产品溢价 1000 元/平方米。他们走到哪里都所向披靡，几乎没有什么竞争对手，竞争者唯一能祭出的就是性价比，即使这样，他们依然能高价销售。

很多发展商很羡慕他们，很想学，所以经常出没在他们项目的销售现场，偷学他们的产品，还偷学他们的营销包装，甚至他们的外立面也经常被偷学去。他们简单地认为，这些形式上的东西如果模仿到自己的产品就能卖出同样的价格，或者稍低一点儿，但走货的速度应该没有什么差别。事实上，他们的想法最后被证明是完全错的。

万隆公司的产品在竞争中依然可以高价热销，虽然公司来云江的时间很短，按道理不应该这么快培育起这么多忠诚的客户，他们的产品其实也没有什么特别的，有的设计根本不符合云江先前客户的需求，但他们的产品一出来，还是很热销，这不免让云江本土的发展商十分的费解，他们的品牌葫芦里究竟是卖得什么药呢?

一个不懂品牌的城市，一个刚刚开始自己城市化进程的城市，一些朦朦胧胧的客户能在这么短的时间内被品牌企业的产品折服，进而跟随这个品牌忠诚的置业，这不能不让人深思，品牌的魅力究竟在哪里?

有人说，万隆公司很会在销售时作秀，很擅长渲染销售现场，调动客户的购买情绪，其实没有什么，当客户觉醒后一定会后悔。但奇怪的是，万隆公司的客户无论有多大意见，他们依然会跟着这个品牌置业，毫不含糊，也不会犹豫，令人实在嫉妒!

老姜经过观察，认为万隆公司之所以品牌号召力强，有三个核心竞争力是其他竞争对手没有的，一是物业管理，这是他们起家的传统和看家的武器，他们的物业管理打造客户心灵的软环境，如今是中国做得最好的；二是产品创新，这种能力不但可以调动中产阶层的时尚潜能，还能通过赠送面积或者空间变化中的艺术感受为客户增加生活的附加值；第三个方面就是万隆公司通过现金式的规模化的集团采购，降低了装修成本，装修房销售自然能给客户更多的实惠。这些构成了客户心理预期上的性价比，客户当然不依不舍会跟随。

贩卖装修成型的产品，这是很多发展商不敢做也不愿意做的事情，大多数发展商都怕客户麻烦，更怕客户投诉，他们不愿意赚产品之外的钱，装修的利润就交给装修公司去赚吧。万隆公司不这样认为，他们来年根据企业的开发计划，跟材料商和装修公司一下子在全国签订 10000 套以上装修任务，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通过团购式的规模采购获得自己超低的溢价空间，再把这些溢价得来的价值一半回馈客户，一半就成为企业利润了。这需要企业有充足现金流的优势，也考验他们的执行能力。

操盘手记：一个企业的品牌建设是必须以客户需求为导向的，没有客户的信任度，就没有品牌存在的可能。

客户必须获得品牌的真实收益，才会对品牌产生好感。如果一个品牌能长期给予客户不变的收益，而且保证品质，客户就能长期跟随品牌，从而培育品牌的长期发展。

老姜以为万隆公司的品牌合力不是来自于企业的表面，而是来自于企业的内部体制建设和文化建设，只有这样品牌才具备核心的竞争能力。在品牌的核心之外是企业的机制建设，它是用来调节企业体制和企业文化的，为品牌核心输送养料。品牌再往外走是标准，包品牌的识别系统，通过这些识别系统，你能看到企业的理念，能看到企业的行业属性，还能看到企业的标准识别体系等。

万隆公司把“专注地产”作为自己的主业方向，把“建筑无限生活”作为企业的品牌理想，把“万隆汇”作为客户沟通的服务纽带。万隆公司的产品很多时候只为中产阶层服务，他们很少做豪宅，他们在实践中已经形成了中产阶层的产品系统标准。这些都说明这个企业的品牌竞争力不是单一的来自于某个方面，而是来自于企业的系统品牌建设，这是很多企业无法模仿的。

了解了这些，前面的疑惑都可以解开了。一流的操盘手专注做品牌，二流的操盘手留意做产品，三流的操盘手只晓得做概念，这或许可以称之为地产哲理。讲究品牌立市的人是以市场为导向的，客户的需求就是他们奋斗的目标。奉行产品主义的人往往以自身的喜好为基础，以为天底下的人都跟自己一样，到头来很容易把产品做偏了。而只嚷着做概念包装的人，或许只懂得专业的皮毛，毛之肤浅，岂能担当大业？

的确，万隆公司进入云江后，打破了“四大家族”垄断的格局，随之而来的其他发展商更是把云江市场搅得更乱。看着别人一点点通过品牌把市场抢走，云江的本土企业当然坐不住了，在实战中，他们悟出了很多做品牌的道理，开始了自己的企业品牌跨越。

几乎在同一时间，“四大家族”和云江本土的其他企业都开始了自己企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的品牌形象梳理，开始标准化自己的产品，从客户需求的生活方式个性打造，到企业价值挖掘，再到产品的复制模仿，逐渐建立了自己企业的品牌特色。

中新公司提出了品牌建设三步走的策略。首先是在企业内部统一品牌建设的意识和思想，在企业内部除了标准化管理体系，还将主要精力放在企业文化的建设上，目的是增强企业员工的归属感和奉献感。中新公司的高层认为，只有员工的高度认同，并准确乐意的执行，企业的品牌才有发展的基础。

其次是强化客户的服务意识，他们将产品开发与客户生活方式的追求联系在一起，提出了“公园生活”的主张，在项目规划上，尽量腾出空间用来做园林，将社区的环境打造与客户的社区文化活动场所进行有效结合，创造出属于自己企业的楼盘个性，并为客户提供高标准的物业服务体系。

第三步就是走高端产品的客户发展路线，主要产品都是建立在高端客户的需求上，打造云江高端消费圈层的精神家园。尽管楼盘不能复制，但蕴含在楼盘中的“公园生活”被复制下来，最终成为了中新公司的品牌口号。

“森林湖”是中新公司品牌下的顶级作品，位于云江大道和云江城市快速干道五环路的交汇处，这里没有森林，也没有湖泊，也没有高尔夫球场资源，在云江的城市中心区为什么能叫“森林湖”，本身就寓意深刻。现在这里，住着云江最有钱有脸的一群工商界的头面人物，云江没有人不知道这里是豪宅中的豪宅。

中新公司在临五环路一侧堆了山，目的是为了防噪音，在项目中心挖了湖，别墅就依湖而建。湖的对岸被设计成了300平方米/套的大平层住宅，那是给老板之下的城市金领预备的。而在别墅的边角地块，洋房被集中布置在那里，平均每套的住宅面积也不小，都有160平方米/套，大圈子兼容着小圈子，收入金字塔上的顶端客户都是“森林湖”目标的客户。“森林湖”成功之处是一开始在规划阶段就明确了高端产品要先做圈子，只要高端圈子里有几个头面人物能进来入住，项目就成功了。

开始时，“森林湖”的别墅并不敢叫价，只有500万元至600万元一栋，当临湖别墅都销售给云江商界的一些大佬后，别墅开始升价，现在一栋同样的别墅可以卖到3000万元，可见成功营销圈子对于项目开发是多么重要。

老姜清楚地记得，中新公司是1993年进入云江，在现在的云江大道旁拿了1000亩土地，做的第一个项目叫“东泰花园”，到了1998年获得盈利。1000亩土地被分成了6期开发，没有人车分流，一条商业街横穿整个“东泰花园”项目，商业街的起点并没有跟城市路网相连接，它成了当时唯一的城

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市配套。每一期的外立面也是五花八门，没有规律，建筑也没有层次，甚至物业管理最关键的主入口也是就近商业街，没有统一的楼盘形象，唯一不变的是白领家园的定位。

今天的云江已经结束了单一品牌独霸市场的局面，本土的发展商也已经早不是过去的想法，为了获得项目的超额品牌利润，本土的发展商开始寻找市场上的品牌发展商开展强强联合。本土的发展商出地，品牌发展商操盘，项目收益五五分成，这似乎成为了一种趋势，也开启了品牌立市的新时代。

城市的进步带来了云江发展商品牌意识的提高，也深深影响着消费者的消费习惯的转变，楼盘进入到品牌议价的年代，这是一个不争的事实。如今的消费者不会纠结在单一的产品卖点上，他们能够系统思考品牌下的全面楼盘价值，这是云江消费者的进步。

发展商由单一的产品竞争如今也过渡到品牌竞争的阶段，不管是谁生产的，贴上谁的标签，价格就可以不一样，云江的房地产已经完全脱离了产品年代。进入到品牌竞争的年代，这个年代品牌可以相互之间竞争，也可以联合，没有什么不好意思的。

老姜很得意自己这些年在云江的经历，尤其对云江的地产品牌发展感慨万千，他亲身参与了，也感受过品牌成长过程中很多时候，很多人，很多事的狭隘，现在想来有些发笑，甚至认为自己的幼稚没有闹出笑话，太幸运了。

云江大道如今成为了云江的城市象征，也记录下了云江地产品牌成长的里程。

操盘手记：企业的品牌打造是一个由里向外的过程，不可能一蹴而就，需要持之以恒地不懈努力才行。

品牌打造包含着企业的社会责任，这种责任就是为客户服务，为员工服务，而不单是为股东服务，只有这样，品牌才会有成长的土壤。否则，品牌就会有虚假的成分的。

真正的品牌需要系统建设，需要系统的现代企业制度作为保证，只有真正的品牌能获得市场客户长期持续的热爱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章 本土英雄

他是一个有着本土人鲜明个性的老头，倔强、矍铄、很有气魄和胆略，典型的老板中间的工作狂。白天，你几乎找不到他，即使他约你到他的办公室谈事儿，你也不要指望他有多少时间陪你谈上几分钟，屋子里排满了人，等着他签单，他忙不过来。能见到的时间一般要在晚上的11点后，因为晚上11点前，他习惯开会，这段宝贵的时间是他留给自己团队的，他要听取团队的工作汇报，要布置工作。云江圈子里的人都叫他陈哥，无论年龄大小，他都愿意接受，有着个性，但也和蔼。

2000年前，他也在做房地产，只是不成规模，“景湖花园”是陈哥的早期作品，很多本土早期的大佬们都住在那里，环境倒也不错，只是跟现在的别墅产品比起来，没有做到小区的人车分流，建筑密度大一些，别墅的造型和外观也略显一般，虽然也有着水景，但不够自然。但在当时，这已是云江的上等产品，也是在云江没有城市中心的时候比较杰出的产品。

城市化给陈哥带来了巨大的机会，在城市中心区，陈哥是非常有眼光的一族，做工程的时候，他用工程款换了很多地，是云江的大地主，这一点儿无人不知，无人不晓。云江开始城市化后，有人说陈哥可以不用干了，把地卖掉就已足够他一辈子用的，可陈哥并不这样想，他有着自己的宏伟目标，他想用自己的双手为云江人民打造天伦之乐的和谐家园。

天生闲不下来的个性，让陈哥整天泡在业务中，时境沧桑，他略有一些苍老，但性格没有改变，依然雷厉风行的做事儿，地产的盘子越做越大，年销售额已经突破40亿元，稳居云江的前三甲，是本土地产界做得最大的。

2000年，云江开始城市化的初期，陈哥手上只有一个“景湖花园”的产品，销售对象主要以本地人为主，本地人口只有100多万，在陈哥看来市场有限，想在云江长期发展，必须突破本地人的局限，向外地人的市场进军。

2002年，陈哥在云江的中心区推出了他的首个白领住宅项目，取名叫“豪苑花园”。那个时候，云江借着城市化的风，炒作的全是生活概念，这些概念在云江的市场上刮起过不小的一阵风，吸引了云江买房者的不少眼球，特别是白领们，他们的情感很容易被调动，那个阶段，概念营销主导着市场。

“豪苑花园”也掺和其中，它推出了十国园林风情，妄想用美轮美奂、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多姿多彩的园景打动白领们。操盘手们想着，别的楼盘不都在做某某国家的风情嘛，那我就卖一个十国的园林风情，风头总能盖过别人吧。没想到的是，“豪苑花园”总是卖不过隔壁的“阳光假日”，论质量，“阳光假日”未必比“豪苑花园”好，论地段，两者都差不多，论规模和配套，大家都几乎一样，唯一不同的，就是建筑风格和小区生活方式的打造，可“阳光假日”竟然一个平方米多卖了几百块钱，市场上叫好的声音也是“阳光假日”大。

陈哥百思不得其解，好在陈哥也是一个好学之人，他亲自出马，操着一口别人听不太懂的云江话，跟人打听“阳光假日”的情况。后来他得知，是因为“阳光假日”请了营销的顾问公司，还请了销售代理公司，陈哥决定自己也要这样做。

操盘手记：虚心学习是没有错的，人家能够做好自有他的道理。从陈哥的性格来看，他就是一个真正做事的人。

突破市场的禁区，向自己不熟悉的市场前进，本身就会有风险，关键是我们可以通过学习来弥补。在行业的大盘子洗牌，没有跨行业经营，这样的风险是很小的。

一次在都市报的媒介年会上，老姜见到了陈哥，老姜被分配坐在陈哥的身旁，其实大家早就认识，“阳光假日”就是老姜亲自做的。陈哥很客气，当老姜被都市报请上台做完即兴演讲后，陈哥主动跟老姜搭腔，请老姜帮他也找一家代理公司，老姜满口答应，只是后来，还没等老姜介绍，陈哥已经物色了一家代理公司，不是别人，正是“阳光假日”项目的那家代理行，老姜感叹，陈哥真会挑人！

后来，“豪苑花园”在代理公司进驻后，换了面貌，项目的名称已经换成了“景湖春天”，项目的卖点也去掉了十国风情，而是将楼盘的诉求落在了春天里风情园林的感受上。老姜很明白此时的代理公司想做什么，他们想移植陈哥的景湖系列的品牌，并且将生活方式落在春天里的感受上。

这样的一个变化，使得“豪苑花园”的气质在市场上有了一个根本性的变化，项目去掉了“土”味儿，迎合了30多岁外来白领们的感受，这样的气质，让白领们感到清新、自在，有自己家的感觉。没有了“豪”字，白领们觉得身份标签对位了，他们开始出手，也就很快把项目搅热起来。

陈哥第一次尝到了营销的甜头，他还是顾及成本，外聘的代理公司并不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一定稳定，他要自己组建队伍，于是，他用高薪广觅人才，营销团队很快被建立起来。在学习中，他也意识到设计的重要性，没有好的设计师，他无法实现自己的想法，也无法做到最好的“偷学”，就这样，设计团队也通过各个设计院挖角，有了自己的班底。陈哥雄心勃勃，他要靠自己的力量，或者说即使不是自己亲力亲为，也是自己能控制得到的方法，来创造属于自己的地产精神版图。

有了团队，有了土地，在云江，陈哥的生意风生水起，他的项目几乎都是在城市未来发展的核心地带进行埋伏，当城市开发的号角吹到那里的时候，他的项目就率先拔地而起，给市场以惊讶，而不变的依然会带着景湖这张名片。

陈哥，如今懂得爱护自己的品牌，他也愿意为了客户的生活在物业管理上高投入，并创立了景湖会，园林上更是不惜血本。陈哥太了解客户的需求和喜好了，这些年，生意做得如此之大，他还是抽时间亲自参加营销会议，关心市场的客户变化，很多营销上的事情都是他亲自拍板定夺。

作为本土的老板企业，陈哥在管理上学会了既放权，又收权的道理。按照专业人员的编制，陈哥的企业根本没有办法跟别的一流品牌公司在企业品牌上相抗衡，但陈哥的亲力亲为，弥补了很多东西，关键是陈哥能听得进去东西，并且有着钢铁一般的意志，控环节，重效率，保质量，开放营销体系，这些注定了陈哥成功的必然性。

操盘手记：营销有时候是一副化学剂，它可以为市场调味，同样的东西经过营销的包装，可以有不同的感受。企业营销以营销为龙头，用营销带生产，切不可颠倒过来。

一个房地产企业抓好营销和设计是对的，前者关系到产品的市场定位和后期的销售方式，后者关系到定位的实现方式，能否准确实现市场的定位，对于项目取得开发成功甚为关键。但两者的关系还有相辅相成的一面，绝不是孤立存在的。

“天骄风景”是陈哥在云江东城开发的另一个项目，项目的规模不大，一字排开三栋板式的住宅，地块狭长，很难有太多的资源和绿地来做配套和园林。项目有两个最大的看点，一个是位置独特，项目位于云江传统的城市富裕阶层的片区，这里有云江最为著名的城市景观资源，还有座被云江人尊称

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为自己城市龙脉的黄旗山，当地人相当看重；另一个是站在高层可以看到黄旗山脚下的高尔夫球场，景观视角极佳，号称云江第一的无敌景观。

项目开发的时候，陈哥并没有对项目寄予很高的估值，原本这个地区高层住宅也就卖8000元/平方米到10000元/平方米之间，“天骄风景”毕竟不在东城的中心，位置还是略显偏一些，陈哥认为能卖到8000元/平方米就够了，因此，一期的户型也没敢往大做，甚至还有90平方米的小户型，希望能满足普普通通的城市白领们的需要，这就是当时陈哥的感觉。

做着做着，陈哥感觉不对劲儿，本地有钱人很看重这里，特别是很多镇上来的人，虽然对项目的地段很是认同，但似乎产品不对他们的胃口。陈哥决定在第二期、第三期的产品设计上改变目标客户的定位，将户型适当做大，与此同时，花重金打造精品园林，甚至搬来了罗汉松，将小区改成了超大型的水景。在入户大堂也装饰得异常阔气，典型的豪宅气质。当初陈哥还担心黑褐色的外墙涂料，本地人不会接受，但城市化后的云江人也不那么老土了，他们能接受这样前卫的立面。

陈哥精明得不得了，他不断提价，一口气将产品的销售价格冲到18000元/平方米，这样的方式没有使销售停顿，反而激发了那些有钱人的虚荣心，这些人就是钱烧得慌，这样的价格，他们认为体现了自己的身份，倒没觉得贵。老姜很惊讶，陈哥的胆子可真大，居然在这样一个巴掌大的地方，硬是做出了豪宅，而且有钱人还会这样追捧。

陈哥就是这样，如果说这是楼盘的气场，还不如说是陈哥的气场，他敢作敢为，气吞山河，俨然是商场上一位桀骜不驯的枭雄，他代表着本土的势力，从来没有怕过外来发展商的入侵，谈笑一挥间，他可以找到自己的方法，跟那些外来的大鳄们较劲儿。

直到今天，他没有与外来的大鳄们进行过品牌合作，他依然做着自己的项目，他的性格决定了他一辈子都会亲力亲为做事儿。他有着非常强烈的自信，他认为大鳄们能做到的，他也能做到，而且会做得更好。

城市化的十年，陈哥在云江已经在地产界树立了不可撼动的地位。2007年后，陈哥的企业年均销售额就没有下过20个亿，他创立的光达地产品牌也已经被云江人认同，成为市场上不多见的本土品牌的代表。他的产品线已经涵盖了中产以上的所有圈层，他的项目敢于在市场上叫价，他的营销声音也是本土最大的。

十年之后的陈哥，像云江这座城市一样，多了一份成熟，有了一份美感，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他已经将生意做到了云江之外，他正在把云江积累的房地产经验复制到其他城市，这一辈子，看来陈哥是停不下来了。

操盘手记：房地产项目的定位是十分关键的，好的定位，能让项目最充分的展现价值，为发展商赢得利润。但切不可盲目乐观，如果在定位上疏忽，那么风险也是同等的。

做企业有时候需要一股毅力和冲劲儿，这或许跟年龄和经历无关，但抓住了机会，就要学会不放弃，还要敢于竞争，在学习中找到善于竞争的办法。

第三章　悄然进城

自从2000年后，云江宣布城市化计划后，云江的地产市场就被很多精明的发展商盯上了，但他们没有急于进城，原因也很简单，云江的城市化欠账太多。2001年如果你来到云江的中心区，这里还很不像样子，没有现在的城市广场，也没有现在的大剧院、少年宫、图书馆和博物馆等建筑物。当时，会展中心和云江大道正在建设当中，只有工地，看不出雏形。当年的市政府设在北城的一个小角落里，那里是2000年前云江的政务中心。

中心区的酒店比不上临近的镇上酒店，商人们几乎不会在云江的中心区谈生意，他们习惯了在自己工厂所在地的镇上跟客人洽谈订单。中心城区的四个区，除了东城和北城，南城和西城几乎还是一个不如镇区市容的乡村地带。这样一个现状，云江要将四个区统筹起来，建立中心区，气魄很大，人们怀疑政府的办事效率是否真的能行，这就是发展商观望的理由了。

其实，很多外面的人并不了解云江的经济状况，改革开放20多年后，云江的政府已经非常有钱，每年500亿元投入城市的市政建设，他们说的也是掷地有声的。新一届政府也是云江人最引以为豪的，从书记到市长，都喜欢出外学习取经，他们有着城市建设的决心和远见，是云江人心目中真正能干事的人。

中心区的建设，是在云江整个城市统一规划下制定的核心战略。云江市政府在做城市规划布局的同时，也做了产业规划布局，并适时提出通过城市升级战略，加快产业升级，提升云江的整体城市竞争力。市委书记曾多次在云江的干部会议上强调，云江的干部要有发展的前瞻性眼光。他曾动情地说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道："一座城市的硬件设施很快就可以打造好，有钱就能办到，但要完成一座城市的文化建设，却是件不容易在短期内完成的事情。"在市委书记的眼中，如何经营好云江，是他们这届政府十分看重的。

云江的城市化建设的速度不亚于鹏城，主要的几大市政设施很快完成，到了2003年，云江的中心区已经崭露头角，初现雏形。这个时候，很多在外面窥探的发展商已经意识到云江政府的城市化建设是动真格的，而且速度很快，思维超前，他们感到在云江发展的机会出现了。

2002年底，鹏城的另一个品牌发展商——金科地产做出了实质性进入云江的举动。带队的是一位长着福相、满脸笑呵呵的安徽籍的人，人称谢总。他的个子不算高，但从他的为人处事中你可以看到他的老练和稳重，遇到生人，他只是客套话给你，只有和熟人在酒喝到一定程度的时候，他才会跟你侃侃而谈，豁达大方。他在任何场合不会轻易透露自己的喜好，但他的眼神确实异常的有神，额头发光，典型的睿智，一看就是个聪明人。

金科地产并没有在媒体上做过多的宣扬，他们用几个亿，以不到1000元的楼面地价从其他发展商那里转让了一块土地，准备在云江开发他们的第一个项目。这块地位于云江大道与四环路的交汇处，地段是不错的。

对于金科地产来说，做这个项目是来云江试水的，他们抱着边做边看的原则，虽然有长期在云江发展地产的打算，但是他们对云江太不熟悉，以至于云江的市场还没有摸透。这块地在当时的云江，地价不算高，也不算低，省去了挂牌的手续，少了很多的麻烦，这是他们能顺利开展起来的一个很重要的原因。

操盘手记：到一个地区投资，不能光听政府的规划和计划，还要看政府的实际行动，房地产投资既有机会，也充满风险。只有政府实质性的动作才可能让项目的城市配套资源得到满足，地段价值得以显现。

到一个新的地区投资，必须先了解城市的政务环境，保持低调的做事方式是非常重要的。否则，高调入市很容易树敌，结果给开发工作带来麻烦。

金科地产带来了一个他们企业的传统产品，取名叫"格林小城"，非常有意思的一个名字。显然，他们把目标客户群锁定在了30岁左右的白领，这些人是城市的精英，也是中产阶层的主流，看来他们对市场是做过精确摸底的。

在鹏城，金科地产有一个美称叫"工科地产"，也就是说他们这家企业很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于做产品，也特别乐意做好产品，这跟他们企业“科学筑家”的理念一脉相承，因此，企业也因为产品适合人居而得名。

这是他们在云江的第一个作品，企业不会含糊，情况也的确如此。有一次，老姜与谢总交流，为什么项目2.0的容积率不选择做高层，而是采取了小高层围合式的院落布局，这样无形中会增加建筑密度，减少园林面积，也不适宜小区的通风和采光，而且有一部分东西朝向的房子，客户不一定认同。

谢总分析得很透彻，他说高层住宅小区固然增加了园林的空间，降低了建筑密度，但高层建筑会遮挡住在小区内行走客户的视野，有一种回家压迫的感觉。相反，多层建筑就不会有这种感觉，项目可以通过首层局部架空实现空气流动，还可以通过建筑的围合小空间，增加景观的趣味性，况且底层建筑可以有效地回避噪音的干扰，声音是往上走的，建筑越高，事实上噪音越大。

听完谢总的分析，老姜觉得很在理，原来规划中蕴含着这么多道理，金科地产事先也是经过比较研究过的，不然，他们不会有这么多心得。这个时候，老姜才想起来“格林小城”两面临路，噪音问题的确要认真考虑。

在“格林小城”之前，院落设计在云江就没有出现过，这是新生事物。在云江历来有追新的习俗，这样的产品或许能受到市场的关注，至少是差异化了。院落其实也是一种生活方式，曲径通幽，这在中国人的传统生活中是达官贵人讲究的一种生活方式，如今，买“格林小城”的房子就能享受到，这又有多好！

操盘手记：策划人是一定要懂一些规划设计常识的，只有这样，才能在定位中为客户做最适合的房子。规划设计就是营销定位的实现方式，不同的方式就有不同的效果，虽然是同一个面积区间，但销售的结果会完全不一样。

策划人更重要的是要懂得比较，只有比较，才能为客户选到最好的东西。任何定位都必然受到地块四周条件的约束，在定位中一定要结合四周环境来考量。

“格林小城”项目按照计划在2003年如期开工，由于是小高层建筑，项目建设得很快，一眨眼工夫楼盘就到了可预售的阶段。除了谢总，金科地产的营销团队几乎全部出自于云江本土，主管营销的陈总是中新公司出来的，他非常熟悉云江的市场，也非常具有营销的经验。当项目广告出街的时候，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的确吸引了不少人的眼球。

2004年，与“格林小城”同期面市的还有中新公司的“阳光澳园”，两个项目的定位差不多，户型和价格也差不多，但规划布局不同，一个是高层，一个是院落，生活方式早已经被建筑形态所淹没，同质化，典型的同质化现象！两个楼盘面临着事实上的竞争。

谢总想了很多办法，怎样能让销售量上去，他曾一个人与销售员在售楼部里摸查客户的感受。他说，有一次，他去到“阳光澳园”的售楼部里待了整整一天，他仔细听取了销售员跟客户的讲解，就知道了“阳光澳园”在卖什么。

陈总分管营销，他的压力最大，现在谢总已经冲到了营销的第一线，销售量上不来的话，他没有办法交差。他几乎跟每一个销售员交流过，把客户的问题一个个记录下来，又跟代理公司的同事们一起商量找办法。

他们面临的竞争主要集中在以下两个方面，一个是项目的规模，“阳光澳园”打着中新地产1400亩大盘的城市第一盘的品牌形象，树立起社区生活的优势。另一个是项目的地段，“阳光澳园”在四环路以南，而“格林小城”在四环路以北，当时周边没有像样的生活超市，而金科地产的品牌在云江人的心中还很生疏，这些原因，导致了项目销售时客户分流严重。

两个项目之间的竞争表面上看起来很祥和，背地里还是挺残酷的。销售员都是靠销售提成吃饭的，虽然有各种规章制度约束着销售员们的行为，但为了卖楼，谁都会说自己的楼盘好，别人的楼盘不好，表面上卖楼的时候，大家都是正人君子，转过身跟客户说一些狠话，有时候可能会把客户吓死，客户嘛，总是听不好的会比听好的有兴趣。

找到原因，对策很快就出来了，金科地产首先强调了云江大道对地段价值的影响，让客户发现云江大道的路网价值。其次，从城市规划出发，强化了区域未来价值的展现。再次，从产品出发，在生活品位上大做文章，将“格林小城”融入城市，融入时代，融入科学生活态度，并适当调整了价格，客户开始在差异化中，发现了项目的价值，销售局面很快就发生了变化。

操盘手记：在同质化的市场中，要想战胜对手，必须从执行力出发，只有执行力的精准到位，项目才可能在同质化的市场上获胜。

即使是同质化的市场，我们还是要从营销的4V理论出发，在同质化中找到差异，填充附加值，放大弹性化，同时营销好口碑。再结合价格策略，制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

造同质化下的性价比。

金科地产在“格林小城”销售渐入佳境后，他们已经基本了解了云江的市场，开始走向前台，在云江公开拍卖的土地中拿地。此时，金科地产悄悄入云江已过了三个年头，在这三个年头里，金科地产开始走访镇区市场，经过全面地了解，他们认定云江具有地产广阔的发展前景。

金科地产在云江花了三年时间才确定云江的发展战略，这一点不能不令人深思。金科地产是上市公司，他们有一整套的地区投资状况的评价指标，在这些指标测试前，他们是会慎重控制投资风险的，不会贸然投资。

商人没有不见钱眼开的，但商人投资是要考虑风险的，尽管云江的城市化进程令人鼓舞，但投资环境的好坏还是要看政务环境的，除了政务环境，还有民风，还有市场消费者状况等，稳妥的投资可能有时候会慢一些，但毕竟会回避风险，这样对企业的长期发展十分有利。

如今，金科地产已经在云江有了五个项目，每个项目都销售的不错，这源于他们项目的准确定位和“科学筑家”的严谨态度。尽管没有太多的惊奇，正如他们的企业风格，又是理科出身，不愿意太过于情感张扬，可是他们留给市场的印象是稳重大方，给市场的是产品的合理性和经济性，创造的是和谐宜居的环境。

金科地产可以被看成地产行业中一支训练有素的战队，悄悄地来，往往突发制人，有着很强的爆发力，原因就在于他们训练有素。云江虽然没有鹏城那样一线城市的开放市场环境，也没有那么多中产人士等着置业，但云江毫无疑问是一个潜力市场，她的交通区位决定了这座城市的价值。

老姜已经很久没有见到谢总了，他已经调回了鹏城主持华南区的工作。老姜很盼着谢总能回到云江，跟自己叙叙旧，不愿意看到谢总还是像当初那样，悄悄地进城，又悄悄地出城。毕竟云江还有很多的机会，君不见一夜之间，云江的城市又多了几分风采了吗?

操盘手记：一个企业在一个地区的发展战略采取审慎的原则是对的，地产投资中无疑也隐含着风险，处理不好，就会给企业带来很大的麻烦。

不同的城市，城市化的意义是不同的，风险也不一样，毕竟云江还有产业发展做支撑，没有产业版图的城市化，会产生很多的后遗症。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章　城里那些客

云江的城市化进程引起社会关注的同时，也引起了一些非议。有人说云江的政府财大气粗，就像当年的“地主”，但没有人说像“资本家”，非议的人觉得云江不配“资本家”的称号。而扎根云江十年之久的老姜觉得这样的描述不对，云江不像非议者那样极端，最少也是个“工商户”吧。

云江并不是不开放，这里云集了世界上100多个国家的商人，生产着世界上几乎所有奢侈品品牌，跟生活相关的产业门类一应俱全，只是特定的商贸形态，局限了城市服务业的发展，各自为阵的镇区经济格局，让云江很难形成规模化的商业中心。

从房地产行业的角度来看这座城市，毫无疑问，云江还是一个不发达的区域性市场，城市商贸业的不发达，停留在加工贸易形态上的产业格局决定了这里的中产阶层的缺失，大量的蓝领和少数的金领无法撑起这座城市繁荣的商业活动，而分散的镇区经济使得存量的中产难以产生房地产需要的规模效应，这样的市场只能从细分下手。

城市化进程的号角，被房地产人解读为中产集中的号令，城市要实现升级，必然在现有的基础上要形成城市中心的概念，通过城市中心经济文化的发展，引进高端的城市服务功能，才能进一步带动整个城市的起飞。

不熟悉云江这座城市的人，是会感到云江的房地产很难做的，有的人甚至说不如鹏城。关键是这里的目标客户群摸不准，他们的需求种类也摸不准，购买力还好说，购买喜好确实很难捕捉，不像鹏城，中产随街一抓就是一大把。而高层呢，他们很多人跟鹏城也不一样，“资本家”的消费与“地主”和“工商户”的消费肯定不一样，更何况云江的土地资源丰富，他们有大把的土地建自己想要的私宅，没必要等你在有限的土地资源上为他们盖拥挤不堪的房子，云江的金领们也是够挑剔的！

2000年前，云江没有城市中心，所以，有钱人也没有想过要往云江的老城中心靠，他们在镇上过得已经不错，为什么要到这个城不像城的中心来呢？看不到城市中心的变化，也就提不起他们的兴趣，哪里会有跑这么远置业的想法呢？

老姜是绝对反对有人说云江人“土”的，很多当地的有钱人会大把大把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地花钱到香港购物，还有的会到鹏城或者省城买自己喜欢的豪宅。他们富得流油，上下三代都是名牌行头，烧起钱来一点儿都不含糊，洋人有的，他们基本上都有，开的车也有很多奥迪 Q7、宾利和奔驰等，他们的生活时尚得很！

但云江的有钱人确实有让人看不懂的地方，他们不太讲究仪容形象，把自己打扮成农民样的人多得是，不拘生活小节的老板也是会经常碰到的，关键是他们的思想观念，有一部分人身上有着本土文化中过于保守的一面，自己没有做过的事儿，他们是不相信的，他们讲究的是眼见为实。

我们不能用少数人的表现来看待这座城市，这里还有很多有钱的外地人、台湾人和香港人，很多人都选择了在云江定居。或许是因为职业的缘故，无论是从政还是经商，他们会带着云江制造业中的行业的气息，不会像金融业或者高端制造业的员工那样，同样的高学历可能有不同的消费心态。

除了云江的前辈们，云江诞生的新生代正慢慢登上城市的舞台，他们大部分都在国外留过学，见过世面，有着很高的造诣，他们是云江城市的未来和希望，他们的开明和视角会改变云江的过去，给云江的房地产带来活力。

操盘手记：一座城市有着不同的基因，它反映在客户的消费性格上，封闭的市场和开放的市场，目标客户的诉求有着很大的差异，这是操盘手们要注意的。

细分市场，首先要从细分客户入手，只有当客户摸准的时候，你才能细分客户的购买能力和客户的喜好，做出准确的定位来。

记录房地产的每一个镜头都跟城市绑在了一起。2000 年老姜刚来云江的时候，城市化的造城运动才刚刚开始。政府提出了五年建新城的战略目标，投入 500 亿元从中心城区的建设开始，国际制造业名城是云江的城市建设目标。工业进园，居民进区，政府要用十年的时间改变云江，升级云江的城市地位。

外资牌，民营牌，城市牌，云江人掷地有声！

该动手了，否则，云江留不住精英，城市的竞争力就会下降。老姜身边就有很多人向他抱怨过，这座城市的归宿感很差，他们赚够了钱还是想回去。于是，借着城市建设之风，老姜在报纸上疾呼“打城市牌，做城市人”，目的在于唤起云江人对自己城市文明建设的关注。老姜担心这座城市的人们还在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

睡觉，没有二次创业的紧迫感。后来老姜觉得这种担心实在没有必要，云江原本就有着自己纯正的文化，云江人嘴上不说，但心里都想着呢！

云江的本地人毫无疑问的是户籍人口中的中坚力量，他们为人低调，生活朴实，敢想也敢干，改革开放借着毗邻港澳的优势，没有靠任何的国家优惠政策，在没有政府搭台的情况下，自己唱戏，真把个云江弄得风风火火，有了云江现在的家底。这里的坊间有一句顺口溜："绿灯亮时要快快走，红灯亮时要绕道走，黄灯亮时要抢道走。"云江人啊，低调的背后真是大实在！

2000 年后，云江已是制造业倾城，于是这里有了新的说法："云江堵路，世界商品涨价。"嘿，云江现在了不得！城市化是不是可以看成云江的二次起飞呢？不得而知。因为这一次的使命跟过去不同，城市升级的背后是产业升级，靠低成本劳动力和简单加工业起来的云江有没有能力改造旧产业，引进新产业，发展智力知识型产业，没有人说得清楚。

城市升级的背后，必然是现在城市中的人口结构要改造，城市功能要提升，否则，城市升级无从谈起。房地产人能做的就是推进城市化的硬件环境和配套设施完善，为新云江打造花园式的城市人文环境。这是一个相辅相成的过程，如果没有产业结构的一并改革，没有良好的城市政务环境留住人才，房地产也同样面临着风险。

确切地讲，我们不能消极地坐在现状上享受城市过去带来的成果，云江需要注入新的理念，需要新的发展契机，需要以更开放的心怀融入区域经济的发展，包容更多的有识之士在云江创业、兴业，只有这样，云江才会有光明的明天。

房地产最关心的是城里这些客，城市的升级换代，也会带来城市客源的结构变化，谁都愿意做高端圈层的客户，因为房地产的成本摆在那里，同样的地价，同样的材料和人工费，当然定位高的项目，盈利空间要大。

做房地产的人，谁不是商人呢？如果一个城市的高端客户少，而竞争项目又多，大家都挤在高端产品这条船，难免会拼得你死我活。如果这个时候，你去做低端产品，但高昂的地价，你是必须考虑的，你不想浪费这块地的价值，即使做成功了，但利润少得可怜，发展商又非常不情愿，这就是矛盾。发展商有时候面对城里这些客户很无奈。

看到云江城市化的力度不小，发展商是很开心的，他们判断，即使云江不新增外来客户，本地客户中也存在着居住地选择重新洗牌的机会，这叫做客户置业区域的结构调整。除此之外，他们也相信，到中心区置业的改善性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需求会增加，原本的城市刚性需求存在释放的可能，城市中心区的地缘优势无疑会被客户认同。

操盘手记：做房地产的人在关心城市近期发展的同时，还要关注城市的长远发展，这样可以减少房地产的投资风险。

一个城市的客户结构是要认真分析的，通过客户结构分析，了解客户的购买能力，发觉客户的消费喜好，这样，产品定位才能最大限度发挥项目的溢价能力。

中新地产是云江本土的老牌地产公司，深耕云江 8 年后，他们终于等来了云江城市中心区的大发展，先前的苦水不用说，借钱过日子的时代也已经过去。尽管前 8 年，中新地产在云江并没有赚到什么钱，企业的员工每个月拿着不到 1000 元的工资，还要没日没夜地干，但至少他们在云江站稳了脚跟，本地的人也开始认这块品牌。

记得当年的夏总，博士出身，窝在云江，目的就是想让中新地产的云江项目翻身。他舍不得跟着他干了 8 年的团队，舍不得云江这块自己熟悉的土地，当省城有企业以 500 万年薪的待遇聘请他去干的时候，他毫不犹豫地选择了拒绝，他留了下来，也就有了“中新凯旋城”项目的开始。

“中新凯旋城”位于云江城市中心区的核心位置，占地 300 亩，容积率 1.5。项目的东面临着云江大道，项目骑在黄旗山的龙脉上，尽管项目的四周被早期没有规划好的项目围着，但毕竟是城市的核心地带，又有着如此 300 亩的规模，已经很难得了。

夏总拿到地后一门心思就想做高端产品，他太希望改变过去中新公司做低端产品的形象了，或许是出于疲倦，或许出于项目地段本身赋予的气质，还或许是当时云江市领导的重托，他反正定下来就是项目要往高里走。

中新公司的上级领导也来了，康总在项目现场视察后也显得十分兴奋，对于康总来说，他本身就是做豪宅的高手。这之前，他就做过很多高端的项目，他摸准了高端客户的心态，做他们需要的产品也是很有心得，就这样，项目被定了调。

客户在哪里呢？除了云江的本地人外，大家所给的“公务员、个体工商户、企业主”等等这些从职业出发的客户认证似乎都有一些虚，这样是没有办法给客户做具象认定的。那时候，老姜正好还在中新公司主管营销，多年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的经验告诉他，客户认定要有四个特征：一个是年龄特征，一个是职业特征，一个是置业属性特征，还有一个是使用用途特征了。如今就凭一个职业属性特征就界定客户，未免太过于简单。

他们是谁？购买能力如何？有什么样的生活喜好？回答这三个问题是项目定位阶段必不可少的，这决定了项目的产品如何定位，生活方式如何设计，规划方案如何切中客户的喜好？于是，老姜给营销公司提出了市场客户定位的要求。

营销公司很明白自己的任务，他们在方案中回答九个字："卖给谁？卖什么？怎样卖？"他们制订了详细的调查计划，主要围绕"城市研究，市场研究，项目研究，政策环境研究，板块市场研究"等，目的就是要在项目周边市场上，在竞争对手的比较中，在城市的产业结构里，排除项目四至环境和指标的限制，找到客户，并研究他们的购买能力，消费喜好。

营销公司用了近两个月的时间，研究了云江的现况，也摸清了竞争对手的每一个细节，基本的客户轮廓出来了：一类客户是40岁以下的本地的新生代，一类是40岁以下的外地来云江经商的企业主和公务员，还有一类是企业金领，至于台湾和香港客户是项目的客户补充。所以营销公司定位"中新凯旋城"以自住客户的需求为主。

他们在调查报告中特别强调了云江的镇区客户可能上来置业的情况，因为城市中心的环境改变对于他们子女就学、住区安全环境等需求，这个项目很有吸引力。报告中也对本地客户进行了分类，从企业品牌和未来的产品形态和风格来看，"中新凯旋城"的项目不容易吸引到40岁以上的本土客户，他们的喜好和自身的品牌认识都相对顽固，不会容易改变。

操盘手记：客户定位是一个十分艰难的过程，需要从很多方面把客户具象化，而不是粗略地得出客户模糊形象。

当客户明确后，还要研究他们的特定需求是什么？是投资需求，还是自住需求？还要研究他们的购买能力，买不起有什么用呢？最关键的是要研究客户喜好，只有客户喜好明确后，才能捕捉到项目的气质。

客户定位出来后，接下来是在夏总主持下的定位无休止的讨论。

首先的一个问题就是做什么形态的产品，有人说要做一些城市别墅，认为别墅可以带动项目档次的提升，还有一部分人认为建筑应该以小高层为主，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

夏总一派的观点是全部高层。三种观点看起来都有道理，房地产嘛，不就是寻找圈子，打造圈子喜好的文化，然后在建筑形态上让项目更具有城市标识性的气质吗？

怎么办？在大家争执不休的时候，设计院也无法下手，好在设计院十分有经验，他们尝试着在三个方向上做了6种可能性，通过设计方案的视觉效果，让大家再评判。

这一次，康总来了，他看了6个方案，听取了大家的意见，选定了全高层设计的一个方案，他的理由是，豪宅客户比较讲究空间感觉，除了平面的空间感觉外，还有园林的空间感觉，车库的空间感觉，入户大堂的空间感觉，这些都是客户的气质，高层设计加上人车分流正好解决了这个问题。大家再没有什么话说。

建筑形态确定后，大家接着讨论的是如何赋予项目的精神气质了。

怎样界定圈子，大家觉得首先是产品的平面尺寸不能小，而且要实用，但同时又让客户能买得起，最后把主力户型定在130平方米/套和200平方米/套之间，这的确是云江的自住型的客户能买得起的主力户型。为配合户型尺寸，小区入口和入户大堂的入口设计要求大气，跟圈子的身份标签要符合，当然电梯前室和电梯空间也非常要讲空间尺寸。另外，小区实现人车分流很重要，车位也要通风采光，有空间感觉。

怎样界定文化，夏总的意思是以法式生活为蓝本，打造“城市巴黎山水文化”，通过园林造景和会所的气质，以及建筑立面风格来彰显这种文化符号。同时，小区在设计阶段就决定保留项目内的7颗古榕树，以传承云江的风俗文化。

设计院在园林内特意设计了一条“S”型的休闲步道，把项目内的四个组团联系在一起，营销公司给四个组团的气质也进行了装点，一个被命名为“山水法兰西”，一个被命名为“古典法兰西”，一个被命名为“城市法兰西”，还有一个被命名为“时尚法兰西”。后来，经过实战的洗礼，“中新凯旋城”用“公园生活”统筹了项目的气质。

怎样打造城标，主要是通过建筑的天际线。夏总特别强调了建筑天际线的关系，建筑没有采取过多的凸窗，而是大量使用了平窗，在法式建筑的符号上，建筑师进行了现代的复古手法处理。坡屋顶和灰色的建筑立面，让项目从城市中跳了出来。

会所资源也是项目最亮丽的一个点，依山而建，湖山融合，会所在20万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

平方米的空地上显得异常的繁华，味道在视野中悄悄感觉出来。项目的路网也是汇入城市的各个干道，这样一来，项目跟城市也就贴得更加紧密了。

当上述问题明确后，项目的气质也就落地了，细节诠释项目的魂魄，这就是“中新凯旋城”为什么能卖18000元/平方米的道理了，虽不是云江最贵的，但却是云江人口碑最好的，当初错过的客户，如今都非常后悔。“中新凯旋城”的确是云江城市中凯旋者的聚居地。

操盘手记：项目客户定位完成后，卖什么的问题要回答得很好才行，否则就会是两张皮，客户是不会买账的。

围绕着地产“6要素”，要将客户定位落实在细节上，俗话说细节决定成败。房地产的细节做不到位，就会影响项目的销售结果。

2002年的10月，项目入市。声势是浩大的，媒体的广告像雪片一样，落在云江的各个角落，由不得你不注意。“中新凯旋城”的营销策略是先把会所卖出去，当“枫丹白露”作为会所的案名向外推广时，没想到得罪了隔壁的发展商，他们认为“凯旋城”项目的会所用了他们项目的案名，他们不乐意了。老姜还没有发觉，他们就在媒体上反击了，正好“中新凯旋城”的另一款广告在报社赶印，大致内容是“枫丹白露，昔日曾是法国的皇宫，如今却是凯旋城的会所”，这一下，对方老板激怒了，直接把电话打给了夏总，抱怨中新公司的做法。夏总是个火爆脾气，回来后就给了老姜一顿痛骂，老姜几乎被骂得要昏厥过去。

看热闹的媒体也推波助澜，连篇累牍进行全面解读，事件很快上升到行业层面，整个云江都在关注这件事儿，客户倒没有什么，圈子内的人倒是越来越积极，中新公司哭笑不得。这或许不是巧合，也许就是对方公司的营销人员想借机炒作自己的项目，看着“中新凯旋城”的广告量投放如此巨大，他们想搭便车而已。

在云江，“中新凯旋城”是第一个喊出CBD和CLD概念的，在这之前云江还没有人听过这些洋文，但云江的城市发展的确应该这样去做。中央商务区和中央生活区的作用在于奠定了一个城市核心区的价值。

正因为为了“中新凯旋城”的推广，媒体上也大量议论中央生活区和中央商务区起来。显然政府的工作滞后了，政府的相关部门立刻行动，云江的城市规划开始出台，CBD和CLD概念在规划中被云江正式确立。这个时候，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户已经对“中新凯旋城”刮目相看了。

为了打造项目的豪宅气质，中新公司在销售现场包装上也是下了功夫，区位图、板块图、项目沙盘三个模型三位一体，品质一流，做工考究，展示明确，讲述着城市的故事，昭示板块的力量。

为了提高营销的执行力，老姜特别注重对销售员的三个环节培训，沙盘的讲解环节要声情并茂，看楼路线的讲解要浮想联翩，样板房的讲解要专业具体，除了情景展示，销售员的情感输出也是非常重要的。

在社会的广泛关注下，项目的开盘毫无疑问是成功的，卖了一个多亿。虽然开盘价在2003年还是非常低的，只有3750元/平方米，但这个价格已经是当时市场的最高价，目标客户基本上跟项目的定位吻合。

第二阶段的推广，主题当然要延展开来，地段炒作之后，“凯旋城”开始将推广重点转到生活方式的诉求上来。它要做云江生活的领跑者。“山水巴黎”，一个童话王国展示在高端客户的面前。老姜记得2002年的元旦晚上，“凯旋城”的广场上人山人海，足足有4万人之多！这里有三场活动等着客户，一场跨年的演出，一条食街美味俱全，一场舞会。云江大道两边停满了车，绵延几公里好不热闹！尽管元旦之后在现场还做了“飘雪”活动，活动营销配合着报纸媒体的强力推广却没有换来成交量的扩大。怎么啦？难道项目就这样后劲不足吗？

一气之下，中新公司撤换了代理商，认为是代理商的错，让“凯旋城”项目出现了滞销的情况。这样的产品是中新公司花重金刻意打造的，从任何角度看都应该超过中新公司历史上在云江的任何项目，原因很简单，价格升幅不大，只有区区500元/平方米左右，而品质也确实鸟枪换炮式地进行了改变。为了配合销售，公司加快了工程进度，将园林展示面，特别是会所周边的园林，还有泳池都加班加点进行了完工，还特意在会所前面暂时不建房的空地上铺上了草，可销售结果还是不理想。不是销售原因，还能是什么呢？

换了代理商，“凯旋城”的销售并没有提振起来。毕竟高端客户太少，他们还没有认识这个品牌，而楼盘的相对价格又高，展示面除了会所以外，其他地方几乎还没有全面展示出来，实在的云江人怎肯在这个时候花钱呢？这样的情况又持续了一年的时间，非常辛苦。

操盘手记：毫无疑问，营销结果不是靠广告堆出来的，广告只是开拓渠道的一个手段，天时、地利、人和，才能做到项目水到渠成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于高端产品而言，靠卖期货产品是不现实的，高端客户的消费心态一般比较稳重，在对一个陌生的品牌做出选择的时候，他们是会先观望的，何况市面上可供选择的余地还很大呢。

直到2005年，云江的房地产市场又开始活跃起来。中新公司林总决定重启“凯旋城”的销售，公司对园林进行了改进，大量种植香樟树，原本过硬的景观效果有了软化，园景也变得更加风趣了。同时，将“城市巴黎山水文化”改成了“公园生活”，这样更贴近云江目标客户心目中豪宅的形象了。

本地新生代35岁出头的人，他们最喜欢这种感觉，浪漫而不失稳重，夸张而不失含蓄，大方而又有自由，这样的生活情趣赢得了他们的喜好，他们终于出手了。尽管他们的父辈还有微词，但他们喜欢，尤其是那些在法国待过、旅游过的人，他们就是喜欢那种自由清新的味道，或许这就是文化吧！

大树种得好，这一下种到云江年轻富人的骨子里去了，你不能不叫绝，一个小小的改变，会换来不同的结果。或许市场环境也帮了忙，在合适的时机为合适的人做合适的事儿，房地产不就是这样简单吗？

摸到了客户门道，“凯旋城”在后来的营销中越做越顺，自然品牌的号召力上来了。真的，它已经被居住在那里的人们当成了自己身份的一张名片，他们喜欢“凯旋城”这种感觉，住在城市的公园里，享受着法国人自由浪漫的城市氛围，这不是人间的仙境吗？

云江城市里有这样一批客，他们好像很乡下，其实他们是不想张扬，他们有着自己成功的事业，喜欢云江这座城市的一份宁静，他们不容易被揣摩，可一旦你了解了他们，他们原来不缺少天真和浪漫，他们或许就是云江这座城市的仁者。

操盘手记：想把产品卖给谁，你就要了解谁。否则，只会按照自己的喜好做事情，一定不会有好的结果。

从专业出发，找客户门道，这是操盘手要经常做的事情，离开了目标客户，不要乱谈营销，这样结果一定不会好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章 走出误区

2000年后，云江就像梳辫子的大姑娘，每天都在变，越变越漂亮，如果隔三差五不来云江，你会有这种感觉，变化咋这么大呢？婀娜多姿般的，有些叫人不可思议，这就是云江，中心区在四五年内就有了一个新模样，现代人家的大家闺秀，好不气派！

这样的变化实在是太刺激了，有时候，你还没有想过来，城市就改变了，全新的，超乎人们的想象。很多人还在陈腐的观念里睡觉，有不相信的，政府有这样的气魄和效率？有不经意的，他们没觉得城市中心区的形成对自己的生意会有多么好。只有一类像房地产商人那样可以靠中心区的建设发财的，他们特别敏感，每天都在观察城市中心区变化的速度，他们还要靠这样的变化赚钱呢！

但城市中的媒体几乎把这个城市未来发展的前景炒透了，普通百姓都有了印象，什么CBD功能，什么城市总部经济呀，他们如今都懂了，一座不怎么看报纸的城市，被报纸叫醒了，也算媒体的功劳吧！

2005年，云江的城市中心区已经初步建成，市政府门前开阔的城市广场成了一个市民公园，已经有很多周边的居民早上在广场上晨练、跳舞了。图书馆和少年宫也已经开放，云江的科学馆特别具有特色，以制造业为主题，讲述很多科学制造的原理，成年人进去也是受益匪浅，云江各个地方的人如今都会组织过来参观。

歌剧院建成后，已经有很多场国家级的演出在这里举行，高雅的艺术如今也进云江了，过去一些深藏在镇区酒店内的文艺表演场所，如今生意受到影响，不如从前那样红火了，高雅艺术的登堂表演，带给这座城市面貌一新。

几个十多万平方米的商业综合体如今也在中心区的四个城区分别开了起来，人们过去在低档的菜市场卖菜的日子如今被现代化的超市所取代，各种档次的精品店和百货商业过去根本不来云江的，如今也大雅登场，门口也是人来人往，络绎不绝了，中心区正在悄然改变人们的生活方式。

很多老板在中心区有地，这些年才开发的都发了财。过去云江街上几乎看不到写字楼，如今在市政府广场四周都是一幢幢全新的现代化的写字楼办

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公区，档次还不低，听说大部分都卖了出去，这是很多人不敢想象的。过去人们总认为云江的企业习惯在工厂内办公，不会到专业写字楼上来工作，看来这种观念在5年内就被颠覆了。

中心区的楼价也是一年一个价，每年升幅都在10%以上，地段带来的楼盘价值在中心区的楼盘中体现得淋漓尽致。镇区的人如今也多半愿意上中心来置业了，特别是本地云江人，他们手上有钱，而且都是多次置业，他们也看到了云江的未来前景，中心区他们是必须有一席之地的。年轻人就更不用说了，很多本地人干脆把自己孙子的房子都在中心区买好了，以至于中心区的房价天天被炒高。

操盘手记：房地产行业中有一句话："地段，地段，还是地段！"这个地段其实说的是项目在城市区位中的位置关系，不同的位置也就意味着不同的配套。

中国人过去大部分都生活在农村，他们向城市走的意愿强烈，这种趋势要等城市化基本完成后才会结束。何况中国人都爱热闹，他们怕寂寞，城市中心区的繁华符合他们的消费习惯。

陈老板，土生土长的云江人，华南著名学府建筑学专业毕业，国家一级建筑师。

在云江，他拥有本土最大的设计院，是第一个靠专业经商的商人。设计院的生意相当红火，云江的项目几乎60%的生意被他包揽，因为他保持了云江人固有的性格，低调、沉稳、不太贪婪，加上受过良好的正规学校培训，有一份绅士般的斯文，也让他在云江的地产圈子里很有人缘。

除了设计院的生意，早些年，他也投资做起了房地产，做住宅，也做写字楼。他不会太爱听营销公司的定位，一般独来独往，自己定位，产品也是自己一帮人在做，所以，他的项目都印上了陈氏特色。

学院派的老板一般做事都非常认真，虽然少不了固执，但技术流派注定了他做生意的时候，也善于思考。因此，在所有的云江地产老板中，他的房地产不算大，但各个都有品位。有主张，有见地，专业上不服输，他认准的东西，没有人能改变，他会尽自己一切的力量说服你，除非你也相当执著。

也许从稳妥起见吧，他的大部分项目开始基本上都集中在中心区，他的销售方式也很特别，都是圈子里的朋友帮他卖掉了，价格很便宜，一般算得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过来就行。因此，他的项目一般不用打广告，也的确没有愁卖过。

5年来，他在中心区做了三栋写字楼，开了一个住宅项目，基本上都很快卖个精光。因此，陈老板对自己的产品定位是非常有信心的，胆子也就越做越大。他每次做自己项目的时候都能沉得进去，房子仿佛成了他手中的建筑艺术品，他精雕细琢，为的是图个朋友认同，至于项目赚钱多少，好像考虑得不多。

大约在2006年吧，他在自己的华凯豪庭项目拿下一块不大的地准备再开发一个住宅项目。在项目定位前，他在自己朋友的圈子里做了一次市场摸底调查，很多朋友都劝他做大户型豪宅产品，的确市场除了别墅300平方米的高层平层单位还没有，洋房的尺寸一般都在200平方米/套以下。地块就位于市政府旁，这么核心的区位，朋友们也对他海誓山盟过，只要建起来，他们都会出手。

说实在的，这样的产品当时在云江是空白，空白意味着什么？要么是市场，要么是雷区。陈老板相信了前者，因为他觉得自己身边的朋友都有钱，云江隐藏的富豪太多，中心区这样稀缺的地块做其他的太浪费了，他决定要尝试走高端路线。

说实在的，这样的豪宅怎样做，大家都没有经验。陈老板是一个非常自负的人，凭着自己对专业的认识，他就自己干了起来。遗憾的是他忽略了豪宅的几个基本条件，其一，虽然项目只有93户纯大户型，保持了圈子的纯粹性，但底商的设计就成了败笔，你不可能在一个小地块上既想赚钱，又想把项目做得高端，两者兼得，这样的赚钱思路不对，豪宅就是要在项目的整体纯粹性上赚钱。其二，是项目的四至环境影响，周边都是高层建筑，狭小的地块上，建筑起来后，豪宅受周边建筑影响，根本无法实现豪宅的私密性，这就降低了豪宅的第二个指标。其三，是自身配套缺失，这么小的地块上根本不能做太多的豪宅所需要的配套设施，否则，就会显得不经济。尽管城市配套可以利用，但豪宅客户哪里看得上这样普通的公共配套呢？

再有就是项目市场上面临着同样价位的别墅竞争，云江人传统的认识中，别墅是豪宅的当然代表，这样的平层豪宅只能在一线城市或者缺别墅的城市里，才能有市场。无论单位多么少，还是要考虑市场约束的。

操盘手记：豪宅的定位是有很多指标要考虑的，不是任何项目都可以做豪宅。否则，考虑不周，就会带来风险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目的定位还是要遵从营销专业的基本原则的，科学地进行市场评判非常重要，既然产品要卖出去，而不是自己持有，就不能由着自己的性子做。

在陈老板的心中，他是非常自信的，城市中心区的价值在他心里分量很重，在这块地区，他无数次成功过，没有什么害怕的，何况这样的地块在中心区再也没有了。中心区的城市规划也是自己设计院做的，城市路网他很清楚，他知道自己项目的门口，未来将有一条漂亮的城市道路经过，这条路如同项目的私家路，美极了！

不好彩的是项目赶在了2008年入市，国际金融危机让云江的整个房地产市场好像坍塌似的，整个城市的销量一落千丈，房子的销售价格也玩起了高台跳水，最多的时候降幅达到30%，很多楼盘都在想尽各种办法促销，这个时候入市，等于找死。

项目开价14000元/平方米，原本以为自己的朋友会拿掉大部分单位，陈老板也许太天真了，他的朋友此时都成了缩头乌龟，见到陈老板客道几句，哪里会出手呢？尽管项目是带3000元/平方米的装修销售，这个价格确实也不算贵，但大势不好，你又能怎样呢？

此时的营销公司也是黔驴技穷，什么招都用过了，就是不走货。上门的客户很多，很多客户也问得很详细，但就是不出手。项目滞销后，市场的口碑也变坏了，云江人是多疑的，也很讲风水，很多人传说这里风水不好，大家就更不敢下手了。两年下来，广告费倒花了不少，却只卖了15套，陈老板一气之下，把营销权收回来自己卖！

陈老板非常认真，几赴日本考察学习，他知道，日本人做事精细，因国土面积小，逼迫着日本人从精细的质量出发，因此，产品上有很多值得借鉴的地方。回来后，他做了很多改进，比如说入户小区花园，样板房的装修风格和细节，物业管理提升等，还有会所更是要下功夫整改的，似乎一切，陈老板都希望通过产品改进，让客户喜欢。典型的产品主义者！

改过之后总比没改过营销效果要好，陆陆续续，销售员也卖出过一些单位，不管是打着折卖也好，还是通过送很多附加的东西也好，反正走了一些货。对于一个只有93套的楼盘来说，这样的结果也许不算太好。

2009年的一天，老姜经人介绍认识了陈老板，陈老板把老姜带到自己独立的会议室里，听取他对项目的看法。老姜没有急于抛出自己的观点，他先听陈老板介绍项目的情况，知道陈老板做了什么，还有什么地方有空间发力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个小时后，老姜开始说话了。

老姜从自己的专业角度出发，认为项目最大的缺点是没有找到客户的需求在哪里，很多老板看了项目没有出手，说明他们有看法，这个看法不是价格，而是价值。另外，老姜认为不应该把项目定在本土的老板身上，而是应该定位在外来的企业主或者金领身上，只有这群人才可能在项目中找到自己的喜好，他们是城市中观念最为超前的，也没有自己的土地来建大的私宅，这就有了大家商量的基础。听到这里，陈老板认为有道理。

接下来应该怎么样做呢？

老姜认为首先要把项目的城市价值发挥到极致才行，因为这个项目只有城市价值是客户可以最为直观看到的。客户的使用价值中什么样的价值最能扣住城市价值呢？老姜认为是商务价值。为此，老姜已经设计好了把项目定位在“城市豪宅”的概念上，“城市豪宅”最大的价值就是客户在自己的家里宴请自己的客户，让客户私享自己的家庭会馆生活，这不就落地了吗？

陈老板认为很有道理，他急切地想听下去。

老姜顿了顿神接着说自己的观点，他认为要把这种生活打造的纯粹，还需要其他工具配合。老姜提出了三点建议，一点是在地下室设立红酒窖，每家每户可以送一个红酒柜，这在当时的云江是很受宠的。第二点是提升物业服务，能为住户提供私厨服务，并加强安全管理，让小项目也能做到跟这边环境分区管理。第三点是将下面的商铺改成高端会所，在会所里增设富豪们的太太服务设施，这样就提高了项目的品位。

除了第三点，前两点陈老板都认为可以做，于是，双方合作的合同就这样被敲定了。陈老板不是一个能随意听进别人意见的人，看来老姜这次跟他的见面很成功。由于老姜事先准备得很充分，所以，合同的签订很顺利。

操盘手记：对项目的营销研究，首先要从客户需求的源头开始，只有找准了客户需求，才可能有好的营销办法产生。

跟老板谈项目，必须事先对项目有很好的研究。只有准备充分，才能在谈判中找到充足的理由和依据，让老板信服。

接下来老姜就是组织项目组讨论项目如何卖的问题了。

讨论会上，大家意见很多，也很好，但大部分都扣在执行力的环节上。什么销售说词的改进啦，什么活动营销啦，但有几条还是非常有意义，一条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是在报纸上炒作“城市豪宅”与“山水豪宅”的差异，让客户更加明白两者之间的差异和各自的优缺点。第二条就是举办名门夜宴，将特定的目标客户找到现场来，用小众营销的手段找客户。第三点就是干脆把凤凰卫视的胡一虎找过来，搞一次云江的“一虎一席谈”，话题就是“城市豪宅”与“山水豪宅”的比较。

陈老板倒没有说什么，他很实在，花多少钱，必须产生多少效益，费用跟销售额挂钩，这样一来，老姜在营销中就不得不考虑营销的花费了。老姜再三思考这样做的效果会如何。此时的老姜已经认准了客户对项目价值模糊，必须清理这种认识才行，否则项目就不可能打开销售的局面。

陈老板最后同意项目组做的是，在《云江日报》上连续刊登了一组“山水豪宅”与“城市豪宅”价值比拼的软性文章，通过系列性的价值对比，让“城市豪宅”的价值更加清晰化，达到目标客户群的心灵互动，效果还不错。

小众营销手段也十分奏效，参加过名门夜宴的老板们开始真的用心来品味项目起来，他们中的很多人在“城市豪宅”的价值体系中找到了自己的需求和喜好，悄无声息地发出了购买指令。老姜接手这个项目一年的时间，一共卖了56套，成绩斐然！若不是项目本身有一个梯栋存在设计缺陷，将空调主机放在了入户花园上，恐怕项目会全部卖完了。

正是由于项目抛出了“城市豪宅”的产品命题，此后的云江，豪宅产品的行列中又多了一种产品。“城市豪宅”的生活和商务的双重功能，让高端客户兴奋不已，有钱人开始出手购置中心区的高层豪宅物业，他们不再犹豫。

正因为此，很多发展商开始投其所好，在以后的产品设计中，开始流行“城市豪宅”的做法，云江不再抗拒这样的产品，很多人别墅也要，城市豪宅也要，他们换着法儿享受着生活，云江的豪宅市场呈现出多姿多彩的局面。

或许，人们的思维观念中误区不可避免，客户有客户的消费误区，房地产商有房地产商的开发误区，城市发展有城市发展上的误区，不管怎样，我们在房地产的实践中应该尽量避免误区的产生。

毕竟，误区会给我们的生活和工作带来损失。

操盘手记：在房地产的实践中，我们不可能不犯错误，但我们应尽量少犯错误，避免犯同样的错误。

营销的执行力来自于营销各个环节系统竞争力的形成，不能单一看重哪一个环节，必须从营销的链条上找到系统的执行力才行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章 城市没有泪

在云江，并不是每一个人可以看懂这座城市，即使是城市化进程被迅速推进的今天，这座城市依然叫人着迷。看着这个城市的银行私人存款账户，你会感到激动，生活在这座城市里的人已经很有钱、很幸福，在这座城市跟这座城市的人做生意，不要担心他们不肯消费，他们有的是钱。

这座城市的人也是乐于赶时髦的，世界上的名车在云江的大街小巷你都可以看到，在中国出外的旅游团体中，云江的客人也是趋之若鹜的，丝毫不会少过其他城市，就是去到澳门的赌场，你也可以看到很多的云江人，的确，他们追求时尚。

然而，云江的商业环境一直不理想，即使城市化十年后的今天，云江的本地消费还不如很多二线城市，尽管沃尔玛、家乐福都进来了，但幅员辽阔的云江城乡商业就是很难成气候，就连新的城市中心区，商业环境也是一般。

早在 2003 年，云江就有很多圈内的人士吵着做商业地产，为此，很多人都从住宅地产中抽身出来，投身到商业地产的行列中去。老姜有一个老部下，过去一直在房地产企业做住宅地产，一天，老姜在街上遇到他，他好奇地问老姜："怎么，姜总，你还在做住宅地产吗?"老姜也好奇地看着他，心里在问："难道住宅地产过时了吗? 商业地产这样潮吗?"显然，云江的房地产界里还大有创新意识的人在。

可不是嘛，云江也是一个近千万人的城市，工业相当发达，商贸业也不差，城市的综合商业应该做得起来。自从云江开展城市化以来，城市环境已经有了很大的改善，特别是城市中心区明确以后，综合商业的发展方向似乎也已经清晰，这样的商机相信很多人已经看到，只是老姜所在的企业是以住宅地产为主，企业暂时还没有涉足商业地产。

城市，并不是为每一次创新都能喝彩。有时候超前的太多，一时间难被城市接受，这样的创新也可能失败。这不，云江商业地产的发展历史上，华南 MALL 项目曾给这座城市带来了不小的痛。项目中的三个主角：发展商、经营商、小业主。如今他们还看不到项目的前途，有的经营商家亏了本后已经关了门，搬了家，发展商撑不住，早已经将项目整体打包卖给了下家，小业主担心自己买下的铺面没人租，前途未卜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江人有商业投资的传统，一铺养三代，他们信，很多云江人靠商铺租赁发了财，还有的人因为捂商铺，等商铺升值也赚得杯满钵满，以至于投资商铺成为云江人永赚不赔的首选。

发展商也乐意开发商业，商业的建设周期短，单价高，好出手，回款快，项目开发的好的话，一个商业项目的利润可能能抵三个同等规模的住宅项目，很多做惯了商业地产开发的发展商是不愿意再回过头做住宅地产的。

朴素的商业投资意识，决定了他们对商业项目的风险认识较浅，很容易产生问题。很多时候，开发商不会去研究市场的商业存量情况，也不会去研究消费者的消费习惯和消费能力，更不太关注商业项目的选址原则，以为拿到商业项目就能赚钱，往往风险就产生了。

特别是网络商业的发展，给实体商业提出了新的挑战，新的商业模式某种程度上改变了人们的购物方式，必将对某种实体的商业业态消费产生冲击，这一点，很多云江人并没有意识到。

操盘手记：商业地产是一个全新的课题，影响商业定位的因素很多，特别是要注意现代网络商业的发展，这种全新的模式必然构成对实体商业的冲击。

一个城市的商业环境，受人口结构影响比较大，商业的发展需要培育的过程。不要把商业看成提款机，投资风险也是必须关注的。

也是云江地产圈子的一帮人，他们当时胆子很大，在云江的西城拿了一块不小的地，要建一个40万平方米的商业MALL，取名华南MALL。领头的张总是加籍华人，祖籍云江人，天性聪明，商业头脑特别好使，基于他对云江的理解，以及他在国外看到的商业模式，他想在云江做一件轰轰烈烈的事情。

西城是云江的一个偏远的城区，过去这里没有产业，只有一些零星的专业市场，这个区住户不多，云江大部分本地人喜欢住东城和南城，还有北城，很少有人愿意住西城，因此，西城很像城里的农村，没有人看好西城的发展。

云江的城市中心区设在南城，离西城还有一段距离，要过两座桥，开上十分钟的车才能达到西城。西城区政府在这一轮城市化进程中其实也是很着急，听到张总的商业构思，政府也很兴奋，毕竟政府认为这样的商业城发展起来，可以加快西城的城市化过程，繁荣西城的经济。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张总的构思其实也很巧妙，说是商业项目，其实也复合进了旅游题材，更是把酒店、餐饮、住宅、影院等以及购物、娱乐、休闲的要素都加了进去，其实就是现在典型的城市综合体，也许是因为规模的因素吧，最后项目还是以 MALL 相称。

这无疑是国外一种先进的商业模式，这样的模式在国外发展已经很成形，也发展的很好。老姜曾听经常在国外走的一位老总说过，国外一般在一个地区先发展 MALL，再发展住宅区，商业是为住宅配套用的。

这跟张总开发的初衷并没有多大的差异，因为 MALL 将购物、休闲、娱乐都复合在了一起，而且一般的配比是 5∶3∶2 的原则，一站式消费可以让消费者享受更大的便利，更为全面的服务和享受多样的生活方式。

按照常理，把这样的模式复制到中国来本没有问题，但这里可能犯了一个小小的错误，那就是中国的商业环境跟国外不同，而且发展商开发 MALL 是想快速卖出去，为住宅开发铺路，而不是持有，这样的急功近利的开发方式可能导致项目失败。

在华南 MALL 项目正式立项后，有一位都市报的美女记者曾经跑到老姜的办公室询问老姜的判断，老姜的回答是“失败的概率大于成功的概率”。记者不解，反问老姜：“你为什么会下这样的结论呢?”老姜回答说：“这不是结论，只是自己的一点想法。”

那时候老姜刚从美国回来，他发现美国超市的一瓶矿泉水要比美国街上买的便宜很多，超市只要三分几一瓶，而街上要卖两块美金一瓶。反观中国，情况就大不一样了，街上和超市一瓶水的价格所差无几，华南 MALL 定位在综合性的生活用品的商业业态组合上，没有什么竞争优势，也就注定了人们不会愿意开上十分钟的车，去 MALL 买生活用品。

再观 MALL 中的旅游项目，几乎规模都比较小，没有太多的新意，不可能吸引云江人长期回头光顾，就更不用说这个地区的人了。云江的西城虽然本地没有商业可以跟华南 MALL 相匹敌，但本身人口不到 20 万，这样的人口数量和质量根本也支撑不了华南 MALL 的成长。所以，老姜会对美女记者下这个结论。

操盘手记： 不同的地区商业习俗不同，可能对商业模式的影响也不同。商业模式不能生搬硬套，否则，就会酿成大错。

从一些生活的细节，也许可以给出我们很多启示，商业千万不能想当然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的意气用事，想不通就可能做不对。

这个项目如果当时选在南城或者东城，也许会获得成功，这两个区都住着上100万的人口，而且这两个区的人口素质也极高，消费力也强，这样的商业模式在这两个区落地，应该不会向西城那样落败，商业业态无法经营下去。

值得肯定的是项目的营销做得十分出色，早在项目推盘前的前两年时间里，项目就启动了招商工作，营销动作在那个时候就开始做了。先是成立商家联盟，其后设立2000万的商业推广基金，接着就是大品牌商家进驻的签约仪式，一系列的商业事件炒作就足够媒体忙一阵子的了。

营销没有忘记把政府拉上，先是项目被列入西城的城市重点建设项目，接着市政府领导亲临工地视察进度，后来商业娱乐体验区开放的时候又把市政府领导请上，这些动作无疑为项目的美誉度加了分。

在媒体的推广上也别出心裁，他们首次在媒体上采用异形广告，用包销的方式跟媒体互动炒作。一篇接一篇的硬广加软文不停地登，一条又一条网络广告让网商们忙个不停，不是一个媒体，而是整个媒体，史无前例，后无来者，广告的阵势压倒了所有的楼盘。

云江的大街小巷开始风靡地传送着MALL，很多消费者看着广告，出于好奇，再加上报纸，还有网络的宣传，由不得你不关注。何况MALL是云江的一个新事物，云江人历来对新的东西感兴趣，因此，议论的人多了起来。项目推广的目的似乎也已经达到。

2006年，项目终于开盘了，云江市市委书记被请到了项目的开盘现场，云江政府很重视，各级的党政领导也去了。外地的很多商家并不了解云江，在超优惠的商业条件下，很多商家都跟华南MALL签了约，招商的成功为开盘的成功立下了汗马功劳。

那是一个星期天的早上，成千上万的云江人被华南MALL的广告召到了开盘现场，正是在这样的氛围感召下，很多人失去了理性，他们顾不了太多，看着大家抢铺，他们也跟着抢，看着大家炒铺，他们就跟着炒，总之，那一天，华南MALL开盘取得了巨大成功，当天就销售了16个亿！操盘团队兴奋不已。

成功的喜讯不光影响着云江，也传到了全国，大家都不相信，华南MALL的第一拳是这样有力。他们借此开始向全国推广这样的模式，俨然成为了中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国商业地产之父。得意，惊讶，欢喜，所有的一切都凝聚在最后的成交数字上，那个时候，是华南 MALL 的世界。

可是，好景不长，商业项目没有经营商家的叫好，迟早坚持不下去。当商家惨淡经营一段时间后，眼见市场培育无望，很多商家选择了离场。华南 MALL 开始显示出阵痛，而且传染性很强，没有办法救助，只能慢慢看着经营商家一个个倒闭。

这个时候，因为返租带来的后遗症也爆发了，操作团队与老板发生了争执，华南 MALL 本来隐藏的问题再也藏不住了，多米诺骨牌效应让华南 MALL 在市场上失去了声音。开发 20 万平方米之后，老板再无力往后继续开发，连最好赚的住宅也没有能力再开发，老板最后只得把项目卖掉，这期间只不过四年时间。

易手后的华南 MALL 后来又经过几次商业运作，包括新华南摩尔的提出，都没有彻底解决项目根本的经营问题。相反，在云江的东城和南城又诞生了很多类似华南 MALL 的商业综合体，他们吸取了华南 MALL 项目的教训，办得很成功。唯独华南 MALL 依然在风雨中飘摇，叫人心痛！

在城市化的进程中，华南 MALL 扮演了超前的实验者的角色，虽败犹荣。城市不会流泪，城市新的商业综合体已经诞生，华南 MALL 的实践给了云江很多商业项目以启示，也给了他们动力。云江的投资者在这期间学到了很多投资经验，他们已经回归理性，这或许就是华南 MALL 的贡献吧。

操盘手记：“失败乃成功之母”，遇到失败，我们不能气馁，要振作精神往前看，也许从失败的教训中可以给到我们很多的启发。

营销的成功不等于项目的成功，项目的成功有其自身的规律，所以，操盘手要切记的是营销不可能代替一切。

第七章　轻轨改变生活

“轻轨改变生活”，这是 2006 年云江西城区一个楼盘打出的广告语，这句广告语在云江的很多路口上非常醒目，配合着这个楼盘的生活主题“我的城市，我的家”，这个楼盘完全置身于云江整个城市之中，拉近了楼盘与云江这座城市的距离。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江的轻轨规划起源于2004年，规划中的四条线将云江的32个镇区紧密联系在一起，计划在2030年全部建成，作为城市轨道交通，轻轨将缩短镇与镇之间的距离。不仅如此，云江的城市轻轨还分别在云江的两端与鹏城和省城的轨道交通联系在一起，城市轻轨配合着城际轻轨，云江主动将自身融入珠三角的整个经济圈中，对云江来说，这是一个大事情。建成后，云江不仅是云江人民的云江，也是珠三角城市群中一个璀璨的新星，意义重大！

一个楼盘能借用城市的轻轨来销售自己的产品，那是因为轻轨真的能改变人们的出行方式，从而影响人们的生活方式，有站点到达的地区，无疑将在轻轨生活到来之际获益，说明这个项目的老板非常有眼光，预见性地开发城市未来的资源。

2006年的云江，虽然城市化进程如火如荼，但能够喊出"我的城市，我的家"这种声音的楼盘并不多，虽然像是口号，但却掷地有声，震耳欲聋，城市为之沸腾了！年轻人，外乡人，本地人……他们深藏在心中的声音，如今被一个楼盘喊了出来，难道那就是自己朝思暮想的城市家园吗？强烈的共鸣，发出了城市的颤音，也许这就是好广告的力量吧。总之，云江忽略了项目所在西城的区位，项目开盘前，大家都决定要前去看看。

开发商是一家新进云江的鹏城企业，名叫福通公司，老板姓陈，是云江本地人。早期去到鹏城闯天下，如今在朋友的介绍下，回来投资。不像本土别的发展商，他出外的时间实在太长，以至于断掉了云江的很多关系，只能在云江西城这样的地方拿到一块规模还算可以的地，他觉得也还不错。

项目占地600多亩，容积率2.0，位于西城的中心。说是中心，其实那时还是一大片空地，几乎没有什么建筑，而且人口稀少，更不用谈城市配套设施了。西城的旧城离项目还很远，仅有的商业，酒店设施基本上都分布在那里，项目可谓还是一块处女地。

项目筹建的时候，福通公司的人员都住在项目旁边的农民屋里，环境不算太好，干房地产的都是这样，他们往往盖完新房子，自己住不上，马上就要被调到另外一个新项目去工作，看着买了房子的新业主住进小区，他们只能会心一笑，然后悄悄离开，不再打扰业主。如果遇到交楼时有投诉的客户，这是他们最头疼的，他们不想这样，但还是要处理好，余下的事情就交给物业公司的人员去处理。

操盘手记：不能把广告的推广，仅仅看成是一个炒作概念的过程，它应

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

该是楼盘生活方式的诠释，或者是项目价值的展示。停留在概念的广告，没有楼盘价值的支撑，在市场上是没有用的。

每一个项目的气质都会不同，跟城市的关系也不一样。关键是要让城市价值与目标客户群的价值喜好对接。否则，城市价值不能成为项目的销售利器。

陈老板选在2004年在云江拿地，可谓是云江城市发展最好的时候，中心区的建设已经初见雏形，云江人的置业观念正在发生悄悄的变化，过去散落在云江各地有能力置业的人们被中心区建设的成就搞得心里痒痒的，他们开始为孩子考虑学校的问题，开始为自己考虑休息的时候休闲购物的问题，更多的人想到中心区来寻找与过去不同色彩的生活方式。

这标志着城市中心区已经开始呈现出引力的作用，现在云江的人们终于可以眼见为实的看到城市的模样了，人们开始有了冲动，开始对云江这座城市有了重新的定义。云江不再像过去那样杂乱无序，大家越来越想走进这座城市。

去哪里呢？当然中心区靠谱，不要说政府无论在造城的动作上，还是在媒体软性的城市推广上，对云江人民都有影响。城市形象正在上升，云江啊，说不爱你，看来已经很难了！这是当时云江人民的一份真实心情的写照，云江的城市建设正在撬动人们置业的梦。

这个时候，福通公司在云江的出现还有一份别的意义，因为它是鹏城的发展商，他们认为它代表着先进的生产力，云江人民对鹏城的地产商早就有好感，觉得鹏城的发展商开发项目的时机很成熟，很能考虑小业主的感情，产品设计能创新，有很强的社会责任感。

城市的变迁，大家看得很清楚，而后者客户的感受并不是很多发展商能看到，俗话说“君子好财，取之有道”，成熟的发展商是应该有这种意识的。福通公司来到云江，确实秉承了自己的品牌理念，他们在当地聘请了专业的营销公司，为项目做整体的营销定位策划。

这里值得一提的是，福通公司原本有自己的营销公司，来到云江后，自己的营销公司本应跟过来，但陈老板没有这样做，他宁愿花钱在本地请，目的是让真正熟悉云江市场的人来为项目做定位。

这家营销公司的黄总是老姜的朋友，在云江也是深耕了很多年，对云江市场可以说非常了解，而且非常擅长营销推广包装。显然，陈老板的眼光很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犀利，没有轻率地在营销上犯错误，项目的营销工作得以正常开展。

操盘手记：老板最重要的是懂得用人，来到一个新的城市，最好还是用这个城市的人来为项目把脉，这是明智之举。

做项目，掌握进入的时机也是非常重要的，时机把握得好，本身就是生产力。房地产公司的老总应该切记这一点。

黄总很了解云江的宏观环境，这一部分其实不用在调查，都装在他心里，“哑铃型”的人口结构，刚性需求的人群偏年轻，大部分都在25岁~35岁之间，外地人为主，收入不高，他们是产业工人中的优秀分子。本地人的居住条件都已经很好，户籍人口人均面积已经达到31平方米，属于较为富裕的程度，他们置业一般都是投资需求为主，改善性需求要讲环境和地理位置，显然，项目所在的区域不是他们居住的首选。

项目周边的镇区不富裕，但竞争性楼盘也少，这里的本地人倒是最有可能被项目吸引进城的。其余的目标客户要到中心区和更远的镇区去找。云江不缺房地产项目，云江人选房喜欢比着来买，竞争对手的楼盘出手都很阔绰。

在房地产的“6要素”中，人们最感兴趣的是园林环境，以及诸如学校、会所、商业设施等配套设施如何。因此，人们从安全的角度考虑，也很关注物业管理的水准，但最为敏感的就是总价和首付，这些是刚性需求的人最为看重的。

黄总他们摆得出来云江人的置业心态，所以市场调查的工作在一个月内，很快被营销公司完成。根据项目所在的区域四至环境的情况，营销公司建议发展商将目标客户定在城市白领上，还建议项目走复合地产发展的方向，在城市配套相对缺失的时候，希望通过内部配套来完成白领们的喜好要求。

其实，营销公司的理由很简单，项目通过复合地产模式，创造一种全新的城市人文和生活方式，把图书馆也放在项目中，既可以当项目配套，又可以打造知性社区。另外，通过控制产品的单位总价，实现项目的性价比，让年轻客户买得起，这样就扩大了目标客户群，降低了项目风险。

陈老板开始是一直不说话，脸上也没有什么表情，你摸不准他要什么，定位时的每次营销会议他都会参加，营销公司当然很紧张。不过黄总是一个闯过江湖的人，他知道此时老板的心情，也知道这个陈老板不一般。

给老板的第二次项目定位策划汇报，营销公司是从竞争市场来说事的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们主要从营销的4V理论出发，项目要在市场上卖好，必须建立与同期推向市场的项目形成差异化，为此，要给项目注入更多的附加值，以此提高项目的溢价能力。除此之外，考虑到项目的规模很大，有近50万亩的开发面积，每次开发按照经验数万平方米就够了，这样项目正常开发周期要六七年的时间，为避免风险，项目的产品功能弹性化一定要强，也就是说，将来改产品的时候，不会因为各方面的原因而降低项目的质素。最后，就是要在市场上树立独特的项目市场气质，赢得客户的口碑。

这些道理是没有错的，但项目应该怎样做呢？

营销公司仔细分析了外地来的年轻客户的特点，这群人的情感很丰富，但并不简单，他们怀揣着理想来到云江打工创业，他们需要一套房子来证明自己的成功，借此安慰自己的心灵。他们决定以城市价值为突破口，提出新城市的生活方式，还不忘记这些年来骨子里自豪的云江本土的城市情结。所以将项目命名为“理想0769”，而把生活的诉求落在“我的城市，我的家”这句广告上，这样的形象定位应该可以引起云江的共鸣。

光喊口号还不行，如何将客户的情感落地，在项目中体现这群客户的客观需求，这就有了复合地产的模式。在项目中，他们建议引入一个名校来解决客户子女上学难的问题，还建议引入城市图书馆，以此，标榜自己的知性社区，他们还将产品设定在80～120平方米区间内，控制住总价，让这群年轻客户买得起，更为具体的就是采取产品“送面积”的方法，来满足客户贪求实惠的心理。

除此之外，他们还在商业配套设施方面，将超市引入社区，用超市带商业街的方式，营造社区商业的氛围，既可以通过商业的高价销售，为老板获取利润，又可以通过商业来解决城市配套不足的问题。这个时候，正好十里外的华南MALL开张，他们也想赶在这个时候，将西城区的地产炒热。

福通公司的营销管理部门提了一些意见，特别提到轻轨问题。黄总感到不好意思，他们忽略了城市规划，没有在城市价值方面做进一步挖掘，没有考虑到轻轨将影响客户的生活也将为这个项目带来卖点，好在竞争对手也还没有意识到这一点。

营销公司的人回去接着改动方案，直到第三次汇报完毕，陈老板终于开腔了，他的脸上终于可以看到笑容，绷紧的脸也松了下来，他非常认同最后的方案，他认为目标客户定位准确，产品落地措施成本在可控范围内，完全体现了客户需求，形象包装和价值点提炼的到位。老板的肯定，也就意味着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目最关键的阶段已经过去，接下来就是设计如何去实现产品定位的问题了。

操盘手记：项目研究主要是围绕目标客户来展开的，目标客户在市场上很多，也很杂，关键是你如何根据项目的情况，抓到自己需要的客户。

客户的喜好，需要在项目的设计中体现，同时产品不能脱离客户的购买能力，否则，项目光停留在概念阶段，对项目的销售没有帮助。

项目的设计单位是陈老板从北京请来的，这是他在云江的第一个项目，他希望这个项目能体现福通公司的品牌实力，所以设计院的水平不能低，除了住宅设计要有心得，公建设施也必须过硬。在陈老板看来，设计花的是小钱，项目将来赚的是大钱。北京的设计院水平真的还不错，将营销公司的设计思想基本上全部涵盖在里面，并且特意将小区主入口选在了离轻轨口不远的方向，主入口成了项目画龙点睛的地方。

项目的精彩远未就此而打住，营销公司策划的执行方案也特别精彩。首先，他们开发之前将售楼部建设起来，配合一个巨大的城市广场，售楼部更是超级大，里面用实景模拟展示了未来的项目配套设施所诠释的生活方式文化，有现代的艺术模型和城市雕塑造型，还有儿童游乐场、样板房展示区、风情咖啡吧、艺术墙等。区位沙盘被镶嵌在人们行走的地面上，脚下的区域似乎就是城市的某一角，销售员人手一部电脑接受客户的预订，大型电视屏播放着项目倡导的时代精神，在项目最为显眼的地方，用显著的导示标注着轻轨口的位置，他们希望客户来到现场第一时间“打死你”，让客户在销控板上就范！

其次，他们耗资300万元半年，捆绑了一家纸媒做广告包销式推广。要知道那个时代是云江纸媒盛行的年代，没有其他媒体能够抢占纸媒的地位，纸媒的好处就是能够将新闻和硬广一起进行软硬一起炒作，提高公信力不说，项目的影响力也能通过记者的视角或者连续的广告轰炸式投放逼迫客户关注。更何况通过报纸头条，异形版面设计等来影响客户的关注。

第三招就是导示系统异常出彩，将云江通往项目的几条道路全包了，远远几公里，由不得你还到项目点时候，你已经被震撼了！“理想0769”的广告形象搅动了云江的每一个家庭，清新的话语，活跃的画面，仿佛云江就是一个年轻人的世界，这种感觉只有来到项目现场才会更加特别。

第四招就是营销活动十分讲究，先是博士、硕士置业优待计划，先不说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们有多少人会去购买，但这样一搞至少提高了项目的美誉度和市场的关注度。然后又是创业基金计划，项目对市场庄重承诺从售楼款中，拿出2000万元作为项目的创业成才奖励金存放在社区，用来奖励在社区居住而又创业成功的人士，这样更是抓住了年轻人对城市的归属感，也将项目于城市价值进行了有效的复合。

第五招就是孩子成长助学计划，在小区居住的人士，每个孩子就读本小区的学校将获得2000元/年的资助，依此鼓励更多的年轻家庭来这里安居乐业。这些计划不但实在，而且是目标客户群极为关注并能产生共鸣的诉求，当然能获得市场强烈的反响，从某种意义上来说，楼盘营销其实是在深挖目标客户需求中完成的。

当楼宇慢慢增高后，他们在楼体上用显著的条幅打出"轻轨改变生活"的巨幅广告标语，在西城很远很远的路上，你都可以看到。整个推广让项目未售先热。在这期间，他们还不断在售楼部搞暖场活动，推升这种热度，整个云江似乎就是他们一个项目在卖。

操盘手记：营销执行阶段一般分为"导入期、升温期、引爆期和保温期"四个阶段，这四个阶段所做的工作并不一样，手段也不同。

好的营销执行策略，就是四个阶段衔接紧密，过度自然，趁热打铁，层层升温，到了开盘的时候，能将客户的情感调动到极高的程度。接着还要能让项目保持热度，持续下去。

项目开盘的当天，园林广场郁郁葱葱的花草在欢笑，正是春天，天气不太热，前来看房的人的心情极好，年轻人几乎都带着伴侣，三五成群，黑压压的几千号人，在祥和紧张的气氛中，十人一组进入售楼部。工作人员跑来跑去，吆喝着同事："快点，快点，我的客户还等着呢！"

客户情绪激昂，没有理性的知性人群，几乎完全将自己的心情置身于环境之中，视觉、听觉、嗅觉，都如此顺眼，女人们被挤热了的红扑扑的脸蛋儿更是骄人，还犹豫什么呢？很快500套房子就被一抢而空！本地的老头和阿姨们都看呆了，这哪里像是在卖楼呢？分明就是一个商场在打特价促销呀！

陈老板是偷着乐儿。西城如今也成了云江的房地产热点地区，价格丝毫不比东城和南城卖得便宜，这份功劳是他创造的。得意的陈老板还受到西城区领导的接见，政府领导感谢他给西城带来的变化，还希望陈老板留在西城

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

区继续开发，政府可以给予更多的项目支持。这正是陈老板要的。

很多人是冲着这里将来有轻轨来的，特别是投资客，他们特别看好云江的轻轨设施的建设。他们认为云江的轻轨建成后，西城轻轨口的物业还要升一倍的房价，所以，他们很乐意在西城投资物业。

随着西城的房地产项目如火如荼的开发，云江的城市化也快速推进到了西城区，西城的城市路网改造都在大干快上，西城区的定位也出来了，商贸物流加文化，西城在云江的城市化进城中，要抢占的是自己独特的位置。

操盘手记：客户置业的心情是冲动的，在客户冲动的时候，你要冷静意识到这个时候是最佳的推销时机，切不能错过。

房地产项目可以推动城市的发展，项目做得好，政府会支持你持续开发。关键是我们的作品要能真正撼动市场。

第八章　寂寞的传说

云江的城市化虽然是从南城真正展开的，但那时候云江的东城区早已成型，依托着黄旗山的优势，占尽了自然资源的便宜，自发之中的云江房地产商早在2000年就已经将东城区打造成了云江的富人区。2000年后，陆陆续续由世纪地产公司依山而建的住宅基本上被本地的公务员和老板们抢光，很多外地的金领们，在这个时候也搬进了东城，东城区越发成为了云江富人们向往的圣地。

如果谁有本事在东城的黄旗山脚下拿到地，开发房地产，就等于上帝送钱给他，所以云江很多镇区的富人们在瞄着黄旗山。东城，云江城市化进程的样板，四个区中没有谁能取代它的位置，不管市政府在不在那儿，但有了黄旗山，本地人就自然会去。

这或许是地缘风水的情结，反正云江人很看重这座并不高耸的山，在山上盖了庙宇，山峰上还有着一个大大的象征着吉祥的红灯笼，它代表着云江这座城市的向往和追求。每年逢年过节，这里的男女老少，无论是城区的，还是镇上的，他们都会带着大包小包的东西前来朝圣，渴求神灵的保佑，祈福一年的平安。

东城，平时显得异常的庄严和安静，因为所有的商业活动都放在了黄旗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

山的北面，而且山上植被茂盛，有城市天然氧吧之称，在山的北面山腰上还有一口自然的湖泊，云江人把那里开发成了一个公园，每逢周末，很多人会去到那里锻炼身体。

云江并没有专属的外国人居住区，但东城良好的环境使得很多国际友人愿意常驻在那里，久而久之，有了一定的气候，很多外国人干脆从鹏城搬过来，因为这里的景色实在太美。国际友人的出没也带旺了这里的商业，很多俊男靓女喜欢在东城出没，东城在云江的城市化进程中已经率先成为时尚的地区。

2003 年的一天上午，云江东城的上空突然传来了直升机的巨响，直升机在东城黄旗山北面的一块空地上停了下来。这里正在举行一个房地产项目的开工仪式，中国当红影星巩俐小姐从直升机上走下来，她神采飞扬地向围观的人群微笑地挥了挥手，然后从一位很绅士的人手中接过来一捧土，庄严地走回到飞机旁，飞机继续起飞，将巩俐小姐带回到空中。

这位绅士是谁？他就是云江赫赫有名的廖老板，资本大鳄，喜欢做投资性的买卖，房地产出身，在云江属于呼风唤雨的人物之一。他是第一个将自己企业的总部从云江搬到北京的，外面的圈子很大。这次在云江即将开发的一个项目也是云江数一数二的好项目，他要打造国际一流品质的商务豪宅住宅区。项目动工之前，他请来了影坛巨星巩俐小姐来为项目添彩，还特意让巩俐小姐留下了一句话："我只与有身份的人住在一起。"后来成为这个项目的推广语。

取土这个仪式是廖老板精心策划的，言下之意就是要把这捧土带到北京去，珍藏在自己的总部里，作为企业腾飞的一个传奇保留下来，寓意深刻，匠心独具，确实让云江的天空为之一亮。

操盘手记：营销活动的设计的确要有新意，能让市场产生共鸣就是最好的营销诠释。无疑，请明星为项目助兴也是一个好办法。

营销内涵要让客户看得懂，最好直白一些好，太过于隐晦，只有自己知道就达不到项目推广的效果。活动震撼的同时，最好能明明白白地把项目诉求带出来，项目的诉求应该是项目的核心价值。

廖老板对项目的重视不光是因为项目的地头好，还因为他想形成自己的一种独特的产品开发模式，好以此实现自己的快速对外扩张。这个时候的中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国，房地产企业中到处都在流行着模式创新，有搞工厂模式的，也有搞商业模式的，还有的就是所谓大盘开发模式的。廖老板在大城市看得太多，以至于他想回到云江做自己的模式试点。

廖老板花高薪从大城市请来了房地产高手来担任项目的总经理，总经理姓高，他还带来了一帮自己的专业团队。项目奠基仪式就是他们团队策划的，手笔之大，这也是云江营销上从来没有过的。

他们带来一个云江从来没有出现的产品叫 IEO，就是国际企业总部的简称。他们的理由也很简单，云江是国际制造业名城，城市升级的目标就是要吸引企业总部的进入。企业总部镶嵌在楼盘中，一来可以提升楼盘的档次，二来使得楼盘的定位走了市场差异化的路线。如果成功后，这样的模式今后可以在其他的省会城市复制。

策划思路很清晰，但唯一的缺憾是项目组太不了解云江，不了解云江的企业状况，更没有了解云江的城市定位，甚至没有看清楚目前云江的城市发展阶段，以至于这样的创新没有被市场接受。

国际跨国公司能否来云江，不是房子说了算的，而是城市的综合地位和质素决定的，即使跨国公司来到云江，一般他们也会租房子，常规性的企业会把写字楼放在城市中心，创意型的企业也不会考虑把总部放在这样高成本的地方，它们会选择产业园，而不是生活园。

本土的企业有自己的眼光，一般会第一时间选在城市的商务区内，并非环境优美的生活区里。其实，地块的条件决定了这样一个地方适宜居住，而非商务办公。黄旗山的宁静从中国的风水上说，也不容繁华的商业所打破。

当时的廖老板还是挺喜欢的，他也认为这个概念能在云江卖钱，特别是云江有很多隐性富豪，他们拿着大把的钱准备投资，也有自己的企业还在不像样的自己的私宅里，城市化了，他们也想搬到城市中心区来。

其实，廖老板圈子里的朋友们基本上都没有做过地产，但他们很喜欢发表有关地产方面的观点，没有见过的东西，他们有时候也喜欢起哄，给廖老板抬轿是他们经常会干的。廖老板一定是受到他们观点和情绪的影响，这个产品就这样被定了下来。

当时廖老板就在圈子里说动了两家银行将分行设在那里，这样一来，就更有信心了。规划很快出来，洋房以一梯一户的 300 平方米一套的户型出现，这也是云江没人敢做的。还有公寓产品，小到 40 平方米一间，中间产品也不少。反正高端商务圈层的客户，廖老板都想把他们一网打尽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：在项目定位中，我们一定要记住的是，并非市场没有的就是可做的，也并不是一个概念包容就可以将一条线的产品都做下来，毕竟住宅有自己的使用属性。

项目的定位不能太超前，更不能想当然，项目的市场定位一定要准确。无论最后的项目多么华丽，我们还是要把产品卖出去或者租出去的，不能空置性的留在自己手里欣赏。

项目的产品定位好后，项目组给项目起了一个很好听的名字，叫“星河传说”，大气而中听，应该说挺符合项目所在位置的气质的。廖老板对销售价格预期也很高，2003 年的时候就想把楼盘的价格卖到 7000 元/平方米以上。要知道，这个时候云江的房地产均价才 4000 元/平方米左右，这意味着这个项目要以几乎高出别人一倍的价格出售，可想而知，市场会怎样反应。

有时候在市场上做项目，不能超前太多，半步就好，虽然占尽天时地利，但产品与市场不对胃口，你还想卖这么高的价格，谈何容易呢?

应该说项目的营销推广是给力的，产品拿到市场上的时候，有很多人都好奇的去看过，毕竟项目在东城，而且规模不小，品位不低，市场炒作也很到位，大家议论，连巩俐都看上的房子，自己为什么不去看看？如果真的能与明星巩俐住在一起，时常享受一下眼福，岂不是很美的事情吗?

总之，云江很多有钱人都悄悄到销售现场去看过，有很多人也确实买了房子，虽然豪宅销售没有轰轰烈烈的局面，但温火烧起来有时候也是挺厉害的。廖老板也没有指望楼盘一下子都卖掉，慢慢卖，他是没有意见的，关键是要走得动，他需要资金滚动开发其他项目。

显然，项目的销售不尽如人意，速度太慢。巩俐的热情似乎也一天天锐减，上门的客户也开始少了，最后干脆不动了，这个结果是大家不愿意看到的。操作团队想了很多的办法来推广，又从外面请来了鹏城的营销公司想提高服务质量，可是除了降价，别的什么办法都没有。

没有章法的推广，让云江人很不适应，“星河传说”想用价格来吸引客户上门，这个时候似乎也不灵了，一会儿做小户型的营销公司说公寓怎么好，一会儿做大户型的营销公司说自己产品是如何天时地利人和。总之，IEO 产品没有人管了。简直是乱象，彻底破坏了项目的整体形象！老板虽然急着回钱，但出现这样的情况也实属不得已。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：当项目定位出现问题的时候，后面的营销是很难弥补的。有时候则是越补越乱，项目就没有了独立的气质。

不管怎么样，遇到难题，也要想清楚再做，不能眉毛胡子一把抓，这样反而适得其反，给项目操作带来更大的困难。

高总走了，悄悄的，没有跟圈子内太多的朋友打招呼，他带来的团队也散了。廖老板又重新启用了自己云江本土的团队来暂时操作，或许是卧薪尝胆吧，项目在市场上变得十分低调，没有了过去的张扬，只有源自于这个片区的宁静。

这样的时间持续了几年。这些年，廖老板一直在市场上物色自己管理企业的得力干将。2009 年，他有了一位新帮手，对外的称呼是企业的 CEO，营销出身，香港人，姓童，这个姓氏在云江很少见。童总在北京做得很成功，是北方公认的营销高手。

此时的云江已经跟过去完全不同了，东城这个地区的楼价已经站在了均价 8000 元/平方米以上，“星河传说”的价格在市场比较中已经没有了抗性和障碍。这个时期，城市也发生了根本变化，中产阶层的人也越来越多，城市的认同度也越来越高，市场的环境在经历过 2008 年的金融危机后好多了，国家 4 万亿元的投入直接拉动了房地产行业的复活。

此时，“星河传说”开始打造云江最高品位的城市综合体，有云江最高端的商业业态，还有最高端的公寓产品，建筑也是给出了全新的感觉。童总亲自出马，利用自己的关系和影响力在招商，效果很不错。

看来童总的想法符合了当时的云江市场，“星河传说”的销售业绩起色很大，过去的形象被新形象所代替，除了公寓，新组团的“荷塘月色”的大户型产品也大受市场欢迎。“星河传说”正在云江复活！在一个看准的市场，童总做对了定位，项目也就没有什么难的了。

黄旗山依然那么宁静，偶尔能听到风声轻轻吹过，那是从黄旗山的沟里来的，间或能看到一群群鸟儿在项目上飞过，这里依然是如花似玉的世界，什么都如从前，唯一变的是更多的人在“星河传说”安下家来。

不能责怪什么，也不能抱怨项目的挫折太过于深刻，也许我们当初就应该接着地气，在这块精贵的土地上写一首豪壮的诗，给云江人的，不是传说，而是实实在在的大区环境，城市当以此自荣，云江人当以此骄傲，默默地祝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

福黄旗山，云江人心中的圣山！

操盘手记：“星河传说”项目在云江城市化进程中带给人们深深地思考，在一个好的地方如何开发一个好的项目，定位准确是关键。

有时候，还是应该讲一些风水，该宁静的地方不能给它浮躁的喧哗，做房地产的人不能不尊重当地人的风俗概念。

第九章 镇区淘金

2004年后，云江只用了四年左右的时间，城市面貌已经有了很大的改观，特别是以南城为中心的城市中心区建设已经基本完成，它像一颗璀璨的明珠镶嵌在云江大道上。好一个大手笔，体现了政府在城市化建设的雄心壮志！

这个时候，云江又有了城市建设新的计划，那就是要将城市建设延伸到28个镇区。尽管前30年很多镇区的经济发展都不错，也基本形成了自己的城市体系，很多都已经像内地的小县城，很多镇区都有100万居住人口，最少的镇区也有20万，高峰时云江整个城市估计有1500万人口，但没有谁能说得清楚。老姜曾到一个镇区，镇委书记没有办法把自己镇区的人口说清楚，他用了一个形象的比喻，那就是从每天商店卖出去的大米数量和食用油来看，估计自己镇区有60万人口，这仅仅是估计而已。

云江市政府的意思就是，要在28个镇区里分区域比较合理地整合出一些镇来作为核心城市区发展，为将来的区划改革做准备，这也就意味着将来有些镇区将被并掉。这当然涉及很多镇的核心利益，28个镇区领导们的一场私下较量在这个时期发生了，相信大家都很急，暗战曾在云江大半年的时间里紧张进行，最后，还是云江市市委书记出面，确定了8个中心镇。市委书记没有私心，他是从云江未来区域经济需要和镇区现有经济实力的情况综合考虑后，经过市政府领导班子反复商量后决定的。2008年后，核心镇区增加到13个，这也是根据云江的经济发展情况做出的调整。

中心镇区的确定，也就意味着城市的路网建设和学校等资源配置有了侧重，每个核心镇都在做高起点，做自己的城市规划，力求自己的镇区在云江未来的城市发展过程中，城市定位清晰，能占据城市发展的有利位置。这无疑又给了发展商以清晰的发展指向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与此同时，云江城市为配合城市产业升级的需要，确定了三个工业园区的发展方向。一个是国家级的高科技园区，它几乎位于云江市的最中心，把云江湖整个揽在内；一个是港口经济发展区，位于云江的虎头镇和沙角镇上；还有一个转移工业园区，主要是用来接收云江各个镇区转移出来的来料加工企业的，它位于云江的北部片区。三个工业园区的建设，一并纳入云江的城市统筹发展规划中。

操盘手记：不要小视城市发展的定位和城市规划对房地产项目的影响，先知先觉往往意味着超额的利润，这要求拿地的时候就要有一定的提前量。

作为发展商应该时时关心城市的发展变化，也许商机就在里面。多跟政府的主要人员接触，也许是房地产商必须做的。

云朗镇，云江市36万人口的一个毛纺业大镇，它的毛织产品闻名全球，世界上很多的高端品牌都出自于这个镇的制造。南方人很少知道它，因为南方天热，本身就穿毛织品较少，只有在北方，很多从事毛纺生意的老板都知道云朗。

云朗镇毗邻云江湖，有着很好的环境，穿过云江湖，现在有一条宽敞的大路跟云江的中心连接，它是云江的中部重镇，周边的镇区相对来说还算发达。因此，因为云朗镇的地理位置独特，这一次也被云江市政府列为重点发展镇区，目的就是要担当云江湖高科技园区的生活后援基地。

云江湖高科技园区的开发，也带来了云朗镇的经济转型。这些年，由于外贸出口受汇率影响的缘故，生意越来越难做，整个产业在萎缩，加上劳动力成本在“刘易斯”拐点即将到来前呈快速上涨趋势，生产厂家也面临着成本上涨过快的挑战，这些也制约着毛纺业的发展。这不，正好云江湖的产业升级开发，很多高科技的辅助电子厂家看到云朗镇的城市建设环境不错，纷纷落子这里，使得云朗镇有了新的发展契机。

云朗镇最为著名的项目是“碧水天源”，有1000多亩的开发规模，项目以别墅住宅为主，容积率1.0，它是云江别墅盘中入住率最高的楼盘之一。项目的一面靠近云江湖，另一面则是云朗镇的中心，地理位置相当独特。项目的园区内环境很好，郁郁葱葱的植被跟云江湖的环境融合在一起，形成了生态的海洋。园区内有一个早期开发的人工环岛湖，两岸别墅就趴在岸边，春天的时候有一幅油画的感觉。洋房被布置在了湖泊的一个半岛上，湖泊，让

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洋房与别墅之间形成了一个自然分区带，相得益彰。

这个项目的老板姓谭，为人低调，做事精明，也是云江很看重诚信经商的老板之一。若不是 2010 年，他在云江的中心区主干道鸿福路上建起了自己企业的独立办公大厦，还没有太多的云江人认识他。

除了地产，谭老板的产业也很多，有搞实业的，也有做创投的，反正每个涉足的行业，他都赚钱。福布斯找不上他，因为他实在太聪明。谭老板的员工有一直跟着他十多年的，他对这些员工很好，从来不难为他们，在员工面前，他很谦虚，也很愿意帮助。跟着谭老板，他们都觉得踏实，虽然工资算不上高，但他们认为值。依靠这帮员工，所以他的生意也越做越大。这验证了一个规律：和气生财。

操盘手记：对于职业经理人来说，好老板难得，跟对老板才能做成大事。不一定金钱主导一切，人的快乐在于做事的过程。

把眼光放在一个有前景的地区很重要，这样的房地产投资会降低风险，虽然钱可能赚得少一些，但房地产开发中，风险控制是第一要务。

能够在云江城市化进程之前拿下“碧水天源”项目，说明谭老板是有眼光的。为什么谭老板没有在中心区拿地，而是选择了在云朗镇拿地，而且一拿就是 1000 亩，其中的原因不得而知。只知道当时“碧水天源”项目是两个老板一起开发的，开盘卖得不好的时候，其中一个老板因为有其他的项目需要资金，故此顺水推舟将项目的股份转给了谭老板。

老板们在一个地方拿地，首先是看好这个地区的经济发展前景，其次是老板跟这个地区的领导有一定的交情，他才敢这样做，最后就是资金的问题了，买得起地是老板最后考虑的问题。“碧水天源”项目莫非也是如此？

“碧水天源”项目入市的时间很早，但 2002 年的云朗新的镇中心还刚刚起步建设，并没有成型，而老的镇中心基本上被毛纺产业占据，镇区的形象是不怎么样的，云江市政府当时也没有明确云朗的发展规划，选在这个时候入市，并不是最佳的时机。总之，项目开盘并不算理想。

谭老板也请了专业的营销公司为项目做销售，第一期的开发规模也还很大，人工湖也已经挖了出来，并且灌满了水，但销售的结果令谭老板并不满意。应该承认的是，这是谭老板第一次做这样大规模的别墅高端项目，没有经验是肯定的，但老姜认为还是时机没有掌握好，项目定位很高，这个圈层

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的老板讲究的是眼见为实。

谭老板也是一个听得进意见，并且好学的老板，虽然项目入市没有卖好，但并没有让他过于急躁，他没有改变过去对项目的看法。他亲自在圈子里的朋友间进行客户访谈，也跟圈子里做得好的朋友交流。一个月后，谭老板决定再投资500万元，改造现有的园林环境！

虽然过去的园林已经花了很多钱，但谭老板经过了解，他知道云江的这个老板圈子对别墅环境是很讲究的，不但要植被密实，还有有层次和美感。谭老板很清楚，建起来了的别墅已无法再改变了，但园林好办，重新设计修改就是了，这样的成本也高不到那里去。

谭老板就是这样一个人，认准的东西，下手十分果断！很快将园林重新改造成功，主入口也发生了变化，有了水景，也有了艺术造型的热带园林环境，好极了！此时，谭老板并没有急着入市，他想让植被再长得好一些。

就是这样，当“碧水天源”第二次入市的时候，销售局面完全改观，成交的数字表明，一个是天，一个是地！之前的500万元，区区500万元的园林投入的背后蕴含着很多的故事！它撬动了云朗的市场，使这个地区头头脑脑的人物现在都成了“碧水天源”的主人，以至于连谭老板自己都不敢信，现在价位上千万元的别墅也有客户抢着买了。“碧水天源”成功的营造了云朗的高端圈子。

操盘手记：其实一个楼盘遇到销售上的问题没什么，这个时候不应该有责备，而是应该冷静下来，发动大家找问题，挑毛病，相互之间的指责，只能令情况越来越糟。

作为老板，为了改变销售局面，要像谭老板那样舍得投入。不要一开始提到投入就问回报，以后谁还敢提建议呢？关键是我们要科学细致地分析出原因，用最小的投入去获得最大的产出。总之，多听别人的意见是对的。

谭老板尝到了甜头，更加坚定了投身镇区地产的决心，他开始在镇区市场搜刮自己的目标项目。很多人此时还在睡觉，他们的注意力主要集中在城市中心区，或者是一些潜质特别好的重点发展地区。谭老板则不同，他专挑别人想不到的地方拿地，因为他看准了云江的城市化建设迟早要推进到这些地区。

鹿溪镇、福涌镇都是谭老板项目涉足的地方，一个是云江的山区，一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是云江的水乡，这两个镇在云江市的经济实力排名中都位于中游，跟云朗镇差不多，几乎都是大片地拿土地，开发的模式虽然与“碧水天源”不同，产品也不一样，但销售结果都很好，这一点证明了谭老板的眼光独到。

谭老板回到中心区只拿了一个项目，那就是自己的写字楼。他已经意识到即使将来在镇区发展房地产项目，但企业还是应该在城市中心区伸一只腿，一个是可以尽可能获得更多的信息，另一个就是可以塑造企业品牌。谭老板有了自己企业长期的发展意识。

吸取了“碧水天源”的教训，如今的谭老板已经是地产业的高手了，他已经完全掌握了地产开发的必备流程，知道自己应该在什么环节把关。除了拿地做风险投资分析外，他很关心专业定位，在项目开盘的前夕，他又会关心定价，除此之外，谭老板会放手让职业人做执行。

典型的抓大放小！

如今，谭老板在镇区的几个项目都开发了起来，现在他又会瞄准哪里不得而知，但种种迹象表明，他的胃口随着自己实力的上升正在变大，正准备在云江干大鳄们准备干的事情。这些年，从没有失败的经历让他更加轻松。

睿智而不失稳重，大气而不失细致，豁达而不失对专业的尊重，这就是他，云江土生土长的地产奇才。云江的城市化建设不能没有他的影子，他的贡献或许在不知不觉中会慢慢发酵，或许成燎原之势？

操盘手记：一个土生土长的企业，能有如此的企业远见，而且善于运用商场的游击战术，不失为企业高人。在变幻莫测的市场，老板的决策对企业来说至关重要。

企业天才往往会在别人想不到的地方发力，这样的做法是建立在对专业的尊重上的，而决不是异想天开，谭老板就有这个特质。

第十章 产业综合体

这些年，中国各地的城市化的确推升了房地产业的大发展。人们已经不是在一个简单的居住意义上去理解住宅了，甚至做房地产投资的人们，已经看不起6%的房屋租金回报，他们更加关注的是房子买下后什么时候会涨，涨幅有多大的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意识，这完全是对房子的理解有了更深的含义，城市化带来的是人们对房子不同价值意识的提升。这在过去的云江是不可思议的。很多人都知道云江是一个改革开放思想解放比较早的一个富裕地区，这里的人们生活条件早就很好，户籍人均居住面积已经超过人均30平方米的国际通行的富裕指标，直接将住房拥有的指标提高到人均50平方米以上，这是什么概念？用极度富裕来形容这个地区的人民生活是不为过的。

当然，云江也并不都是富人，穷的人很多，这个指标下的房产大多在本地的少数人手中，他们添置物业除了自住的房子外，大部分是用来出租的。云江的租金很高，几百万的外来工是租赁房的主要对象，很多本地人的家庭就是靠着这些租金，全家人不用干活儿，就富得流油，典型的两极分化的社会！

在云江城市化之前，人们的意识还是买房放租，没有说用来炒的，这也就是云江房地产二手市场长期开不起来的原因之一。那个时候，云江人真的将房地产做成了不动产，生活倒也安逸。

城市化后，有人开始炒房了，倒手之快，有时候让人莫名其妙看不懂，很多人当天就把指标转掉，赚个万把块钱就满足了。这种意识越来越被更多的人接受，于是，云江的房价也有了上升的空间。

国家似乎看到了中国各地房地产发展过快的苗头，除了2001年制订取消福利分房政策和2002年减免房地产二手交易税外，从2003年起，国家就一年一个政策调控房地产的需求。显然国家有四条调控路径，一条是通过税收提高购置和交易成本；一条是收紧土地供应，严格金融监管程序，在源头切断房地产开发的来源；一条是规范房地产的操作过程，减少政策漏洞；最后一条就是通过行政手段限制市场需求，调整产品的供应结构，保障中低收入人群的需求。

不管怎么样，此时此刻的中国房地产在人口红利、城市化建设、资产保值增值意识提升、地方财政收入保障等多重因素的影响下，房地产还是无法控制住发展的饥渴。随着正规途径推出的土地越来越少，成本越来越高，很多人开始瞄准那些没有商品属性的其他性质的土地。

此时此刻，中国的GDP增长也太依赖于城市化过程中的房地产贡献。实业在人民币升值、劳动力成本提升、创新能力不足、国外金融危机打击出口加工等多重因素影响下，面临着极大的困境，利润率已经降到不到3%的水平，迫使很多实业资本也开始关注房地产的投资，毕竟，房地产的投资回报

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还算可以。

操盘手记：房地产作为资产类的产品，它的确有保值增值、抗通胀的能力，它的价格除了受供求关系影响外，还受货币发行量的影响，货币发行量越大，其实房地产的价格在资产不增加的情况下，也会被推高。

当所有的人都要把资金投向房地产的时候，也就意味着社会经济结构中存在了深层次的矛盾，如果不解决，当整个社会经济快速失衡的时候，房地产业也会面临很大的风险。一般情况下通胀过后，可能就是通缩。

大家都想进房地产这个行业，国家又拧紧了土地这个龙头，怎么办呢?于是，很多人想到了通过产业地产的模式，通过产业开发的名义拿到地后，却做房地产项目开发。这在过去是不可想象的，但如今云江也有了。

在云江，人们过去只听过在非农建设用地上开发小产权房，并且在没有房地产证的情况下，通过卖使用权的方式低价销售。这样的情况，在云江已是司空见惯了，但以工业开发的方式，结合着工业区开发，在工业用地上造住宅产品出售，或者干脆将工厂分层，分栋出售，这样的开发模式，过去在云江绝对没有。

早在2000年前，这样的开发模式在鹏城早就有了。天安数码城，就是鹏城最为成功运作的产业地产项目，其构思其实也非常简单，就是开发商在城市内建一个工业园区，供企业生产使用，接着以工业园配套的名义，规划好商业区、商务区、住宅区等让政府批准，他们把这样的产品叫做产业综合体。

从城市发展的长远角度来看，单纯的房地产开发似乎还缺了一些什么，城市除了人居文化和生活，其实还是需要产业发展来支撑的，城市空心化不能支撑城市的长远发展，在城市化进程中，这是每一位城市领导必须重视的。

很庆幸，云江的城市发展规划早就考虑了产业的发展和布局，三大不同层次，不同功能的工业园区的建设就是最好的力证，不能不说云江的领导具有远见。除了大型的工业园的建设外，云江在城市的各个核心地区，是否还需要产业综合体来承接服务型的产业城市配套，这个问题值得云江的领导考量。

走进天安数码城，你有焕然一新的感觉，这哪里是工厂，分明是厂房式写字楼区，很多高科技企业在这里落户，既可以生产，还可以在这里做研究，还有完善的物流体系。离开厂区，就进入到园区的商业区了，这里的商业跟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城市中心区的商业没有什么不同，餐饮、小吃、超市一应俱全，在园区的前面形成了城市商业大道。往左拐过去就进入写字楼区了，旁边还有一家商务酒店，是专为商务人士准备的，再拐个弯就会看到整齐的住宅区了，不是单身公寓型的宿舍，而是跟城市住宅相同的三房两厅和两房一厅的住宅，花园也做得像公园，你难以想象，这就是现代工业园区吗？怎么就没有了传统工业园的那种乱象呢？

天安数码城里的物业产权已经被企业分别买断了。工业厂房也能卖吗？有人要吗？但天安数码城就是这样干的。整个园区已经深深镶嵌在城市之中，每天这里有几万人出入。在这里生活，出到园区之外，你可以搭乘城市的公交车，还可以叫的士，将来鹏城的城市轻轨都在园区附近设了一站。园区里的企业好像被挑过似的，非常有档次，没有了来料加工企业的那种低端印记，也许有的企业还在做来料加工的活儿，但从外观看已经升级了。

天安数码城的成功，可以给云江这座城市带来很多的思考，不是吗？

操盘手记：产业综合体无疑是城市发展过程中一个很好的发展模式，政府不但应该支持，还应在产权方面给予正名。

一个好的产业综合体，是需要讲究科学布局的，有很多数据和指标未必房地产人都知道。要做好产业地产，首要的还是要给产业综合体的业态集合定位，同时如何分区管理，并实现有效地配置资源也很重要。

对于想进房地产市场的人来说，拿地是第一步。有时候有钱未必能使鬼推磨，跟你一样有钱的人多的是，不熟悉拿地的套路，你未必行。如果你铁着心要到市场上去举牌，那成本一定低不了，如果你又是房地产的外行，你又怎能干得过那些房地产的老手呢？

何况云江跟很多地方不同，这个城市隐性富豪太多，他们明里暗里以各种方式占有了土地。政府手上的土地资源并不算多，这些地也许目前并非商品性质，也许大部分还是农村用地性质，但没有人敢动他们，这些土地早就通过50年租赁的形式落在了私人手里，外来的人要想在云江做房地产，那就非得跟私人老板打交道不行。

云江市政府手上土地不多，有时候也会发愁，城市建设遇到的问题，很多与土地有关，政府有时候无奈，不得不垦荒，将那些很偏僻的地，通过城市规划调整。政府通过修路的办法，尽量让这些地变成熟地，以便于这些地尽早

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

流入市场，解决城市建设后续资金的需求问题。这不，云江湖高科技园区的建设就是非常经典的案例。

很多老板，有本地的，也有外地的，看着政府大举投资云江湖，不到四五年的时间，云江湖就从一个不毛之地变成了规划整齐，犹如瑞士般风光的高科技产业园区，谁都动心。他们没打算在云江湖搞高科技项目，他们知道，这样一个方圆几百公里的产业园的建成并非十几年的事儿，也许要花上几十年，甚至上百年，但他们看重的是政府对这个区域的城市副中心的定位和优质的生态环境，离尘不离城，这里难道不是城市高端客户居住、商务最佳的选择吗？

老板们想在这里拿地做房地产，不是一个人想，而是很多人想！但这里的土地，政府控制得很严，土地改变性质甚至要到中央去批，这是很多老板不容易做到的。省里还行，去到中央，途中的关卡实在太多，即使通过层层过关的办法将地拿下来，恐怕其间成本也很高了，划不来呀！

于是，老板们想到了变通！他们以高科技产业的名义拿下工业用地，再通过产业综合体的方式进行规划报建，至于将来如何销售，还没有想好，也许再过几年，这不是问题，把土地拿下来是当务之急。再说了，不行的话，就以物业租赁的方式销售呗。再不行，还可以通过注册公司，将工业资产作价入股，通过卖公司的方式销售也是好办法。

嘿，如今的老板在中国做事有的是办法，他们贼着呢！

操盘手记：拿地是一门学问，也是要付出看不见的成本和精力的。并不是说简单去拍卖现场就了事的，通常在拍卖市场拿地是房地产老手干的事，即使土地成本高一些，但他们也能在下一步的精心开发中节省下来。

在中国，18亿亩耕地红线的控制，使得真正流入房地产市场的城市商住用地并不多，工业用地目前还很多，产业综合体是这些地上建筑形式的最好选择。

为了身份对等，一般房地产商都会把搞实业的人拉进来，跟自己绑在一起，这样名正言顺，拿地就有了很多理由。隔行如隔山，这是没有错的，有学问懂专业的人参与开发工业园区项目，现代厂房就会建得更专业一些。

20世纪90年代，老姜在鹏城的时候也做过一个工业园，那时候公共型工业厂房的建造根本无法跟现在的要求比，但也是相当严格的。工业厂房也要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对将来使用的行业、产业进行规划定位，不同的行业，不同的产业，工业厂房的要求标准不同。比方说楼板的承载，轻纺厂房是单位面积0.35吨，而仓储业需要的单位面积是1吨。再比如就是物流系统对厂房要求也很高，首先是卸货平台的配置，其次是货柜车的转弯半径的预留，还有就是仓储功能的设置了。

有些东西是一致的，比方说工厂生产型企业都是办公与生产在一起的，这个时候要考虑的是办公区域与生产区域如何在厂房设计中要做到合理分开，还有层高，一般都在3.6米至4米高之间，这些都是很重要的指标。至于说药企的厂房，可不是一般的厂房，为了防尘、防菌、防噪音，它们一般要求的标准很高，不是公共厂房可以满足的。

2011年，很偶然的机会，朋友介绍云江湖的一个单位来找老姜做产业地产的策划，这位朋友知道老姜曾经做过工业园的建设，有经验，于是推荐他们来找老姜。跟老姜接头的是一位台湾人，学者出身，姓袁，他们的企业是应云江湖管委会的邀请来做医疗核磁共振方面的高科技项目的，企业的名头很大，是中科院下属企业。

袁先生讲话很秀气，先是一个人来老姜的企业探班，同时他还去了别的企业，他要做的是横向比较。跟老姜交谈的时候，他很认真，手里不停地做着笔记，聚精会神地听老姜说出的每一个字，每一句话，提及到项目的时候，他会停下来，听得更加仔细。

一个星期后，袁先生又来了，这回是两个人。袁先生说是他的朋友，姓王，跟老姜打交道不到三个回合，老姜就发现他做过地产，而且是行业方面出类拔萃者，也就是通常说的高手。老姜明白，这是袁先生来考察老姜公司专业功底的，可以看出学者做事是多么的严谨。老姜对他的印象不错。

遗憾的是，老姜将项目接下来的时候，袁先生已经去了美国。出面给老姜布置策划任务的是一位杜总，是典型的学者，博士出身，他虽不懂地产，但对核磁共振专业那是非常精通。跟他交谈，你会发现，他绝对不像房地产圈子里的那些人，他特别严谨，思路格外清晰，喜欢刨根问底，而且注重推理，逻辑性很强。跟他谈话时，你必须小心，不能海阔天空地胡侃，胡思乱想更不行，否则会被他不客气地推出去。

这位杜总，可能在西方读书的时间长了，很多习惯沿用了西方人的那一套，有时候让你不习惯，他要求你做事必须有责任感，不能太粗，必须有时间观念，迟到一分钟，他都会不高兴。他对策划报告的要求是细致、全面、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有推理的基础数据，不能“放大样”。

操盘手记：产业地产绝对不同于一般概念中的房地产，它有自己的专业属性。它的定位虽然也一样用到营销的4V理论和4P理论，但行业属性决定了产品设计上存在差异。

要做好产业地产定位，你必须熟悉不同行业对厂房的要求，还要注意的是有些行业是不能拼到企业生产的，这些在定位的时候，很多指标和具体要求都应明确。

项目的规模只有100亩，由两个地块组成，一个地块是30亩，临近云湖大道，容积率为2.0，是科研建设用地性质；另一个地块是70亩，在云湖大道末端的十字路口处，容积率是1.8，是纯工业用地性质。

项目拿回来，开始是没有一个事业部敢接的，大家都很排斥。理由很简单，对核子技术这个产业不熟悉，也不了解，很难在产品中做到融会贯通。大家一直以来做过的策划项目都是商住地产方面的，对于产业地产，则完全陌生，不知道该从哪里下手。

虽然，老姜在从事房地产行业之前做过工业园的开发，但对中科院这样高规格的项目也是陌生的，合同已经签订，不做是不行的。凭着经验和与甲方交流的心得，老姜有一种“万变不离其宗”的感觉，项目的策划方向不会脱离营销的线索是肯定的。

老姜把策划三部调出来，又将事业部的赵总叫到自己的办公室进行苦口婆心地劝导，终于把赵总说通了。但赵总从老姜的办公室走出去的时候，心中还是带着很多顾虑和疑问，脸上看不出笑容，用愁云一片来形容他此时的表情一点儿也不夸张。

选择赵总来牵头，老姜也是经过深思熟虑的，赵总专业功底过硬，治学严谨，喜欢研究，做事踏实，有一股倔劲儿，责任意识很强，很对杜总的胃口。他不会在工作中敷衍你，交给他的事情，他总会想着法子认真去完成，这也是老姜看重的。

讨论会上，大家本着摸着石头过河的想法，会场的气氛倒也轻松起来，有说有笑的环境是很容易产生出东西来的，事情越辩越清楚，很快基本的工作思路出来了。大家首先意识到这个项目的策划案跟地产中的策划案没有什么不同，城市研究、产品研究、竞争市场研究等都跟商住地产研究一样，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同的点在于我们要去熟悉工业地产的产品规范和要求，城市的产业发展规划和发展趋势等，还要适当加入区域经济的发展研究，与此同时，要吃透产业综合体的功能组合和规划形态，以及不同功能板块之间的相互影响情况等。

赵总就是赵总，做事有板有眼，虽然开始时他有一百个不情愿，但当任务接下来后，他安排工作起来干净利索，一点儿都不含糊！他将项目组分成了两拨儿，一拨儿做科研地块，一拨儿做工业地块，并将工作计划和要求全部明确了，约定十五天后进行初步方案的汇报。

日子过得很快，眨眼间就到了汇报的时间。30 亩的科研地块，大家抓得基本还可以，各类数据也很齐全，在酒店、写字楼、公寓、商业等几个业态的组合中，基本明确了以写字楼、公寓产品以及适当的配套商业为主，将酒店和大商业的业态基本排除出局，项目被定名为“阿尔法科学孵化中心”，公寓被定在“专家楼”的使用用途，商业只简单将“银行、西餐、24 小时便利店”等三种业态进行组合，不足之处在于规划方案建议部分不够形象具体，整个方案推理的逻辑性不够。

70 亩工业地块的方案就惨了，项目组完全没有进入状态，采集什么市场资料，从什么方向为项目做分析，项目为什么可行等问题都没有考虑到位，这还不用说，定位和规划方案更是一塌糊涂！此时离跟甲方进行初步汇报的时间只有三天了，再修改已经来不及了，赵总苦着脸，只能自己利用两个通宵的时间进行修修补补了。

方案初步汇报的当天，老姜跟去了，他有些不自在，似乎做了亏心事一样。过去提案的时候，老姜从未有这种感觉，因为每次提案，不管怎样忙，方案都会八九不离十，他都会信心满满，只有这次是心虚的。

在听汇报工业地块方案的时候，杜总没有任何表情，手上的笔也停下来了，对这个方案，他好像一头雾水，分不出头绪，当然也无法评价。在此之前，杜总没有接触过营销，更没有看过地产的营销方案，他头脑里一片空白，只是今天，他自己做项目的时候，才第一次听取这样的策划报告。所以，他并没有光火，只是直觉上觉得推理不充分，一大堆疑问摆到了方案前，也等于将这个方案枪毙了。

操盘手记：有时候，做方案，阅历很重要，特别是产业地产，很多年轻人会摸不着头脑，不知道从哪里下手，跟住宅产品的框架完全不同，要找的资料都不一样，这是可以理解的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但“万变不离其宗”，很多营销理论是一样的，策划人员要的是方法，学会方法就能找到工具来服务项目。

老姜找了个理由说明情况，国庆节期间营销活动多，项目组很忙，因此没有来得及将方案考虑充分，他决定回去后马上再调整方案，肯定能给杜总一个全新的感觉，希望杜总原谅。杜总是读书人出身，很有修养，他看着老姜，似乎想说话，然而话又没有出口，只是很不轻松地微笑了一下，像是相信，又带着一些疑问。嘿，老姜只得赶紧灰溜溜地走！

回来的路上，老姜想到赵总加了两个通宵的班，挺可怜的，也不忍心责怪他，一路上两人没有说太多的话。赵总尽力了，他手下的人太年轻，没有把方案做好，情有可原，其实，第二份关于工业地块的方案，他自己也没有想清楚。

转念一想，老姜还是很知足，第一次做这样的项目，第一份方案能交差，总算有一些收获。赵总也已经尽力了，第一份报告之所以这样精彩，他是下了功夫的。想到这里，老姜心情舒坦了很多，他觉得这帮孩子挺可爱的，有一些错是正常的，在挫折中成长，年轻人就得这样磨砺！

第二天，老姜去办公室的第一件事就是找项目组开会，要马上解决问题，拖下去不是办法。项目组被老姜叫到了办公室，休息了一个晚上的年轻人们精神好多了，年轻就是本钱，身体疲劳得快，恢复起来也很快！

在会上，老姜提醒大家要研究三个市场，一个是鹏城市场的工业厂房需求情况和发展情况，一个是云江的镇区市场的厂房需求情况和发展情况，一个是云湖工业园的工业厂房的需求情况和发展情况。老姜认为只有把市场吃透了，工业项目的定位才能清晰。

讨论中，大家认为云湖产业园的工业厂房有很多优势，如果跟鹏城的厂房比，它有租金优势；跟云江各个镇区的厂房比，它的区域环境好，品质高，地区发展潜质大。这些对吸引好长期经营得好企业是有引力的。

为了云江的产业升级，政府对云江湖高科技园寄予了很大的希望，也给了很多优惠政策。毫无疑问，园区的定位是高的，规划是超前的，甚至很多一线城市的高科技园区都比不上。云江的产业发达，基本上形成了产业链，园区也相应为产业链的发展做了配套的用地考虑。假以时日，配合着云江的政务环境的改革，云江湖会有起飞的一天。

为了让项目组明白，老姜一再强调，工业厂房的需求是由产业发展状况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决定的，产业发展状况一般受制于四个条件，一个是成本，一个是人力资源，一个是运输条件，还有一个就是政务环境。显然，云江市政府对云江湖的发展是决心很大，起点很高，投入很多，为产业发展提供了很多机会。

云江湖高科技园的竞争市场状况还相对理想，目前，云江湖的公共出租厂房还没有出现，基本上是空白。进驻云江湖的企业，起点都比较高，规模都不小，厂房一般都是政府提供土地，由企业自建自用。

老姜要求项目组还要注意研究云江的产业结构，只有清楚云江的产业结构的现状，才能知晓未来的需求。老姜认为，鹏城的产业结构也是项目组要重点关注的，因为鹏城的城市发展所带来的产业升级，会让一部分企业转移到云江来，这或许就是云江湖的机会。

老姜还回忆了云江第一次产业发展的历史，云江的产业发展受益于鹏城的产业转型。鹏城第一次产业转移的时候，也正是云江工业发展腾飞的时候，它承接了鹏城的产业转移项目。

老姜提醒大家，鹏城正在进行的第二次城市升级，会不会再次惠及云江呢？如果这样，鹏城很多高科技企业有可能投奔云江湖，那么，我们这个项目的工业厂房不正好可以成为承接这些企业的载体吗？

事实上，城际之间的产业关系有着千丝万缕的联系，鹏城的今天可能就是云江的明天，而企业之间的交流、互动、转移，就成了一种经常性的行为。项目的研究既要有产业发展的眼光，又要有产业链整合的眼光，更重要的是要放到一个区域经济中去考量。

讨论会上，大家更加清楚自己该做些什么了，资料的来源也就更有了着落。赵总决定自己亲自操刀，他基本有了产业地产的基本认识，他是聪明人，一学就通。项目组的同事虽然年轻，但他们受赵总的影响，也非常好学，在这个方案的形成中，大家养成了边做方案，边学习的习惯，经过大家的再次碰撞，结果已经初显端倪。

又是一个十五天后，新的方案终于形成了，项目组在方案中考虑了两个实现方式，投资分析的比较数据也做得很清晰。两个方案都清楚表明公共厂房与企业自用厂房进行了合理的独立分区，企业自用的办公楼被布置在了最显眼的位置，这是为了体现企业的品牌和项目的整体性，在地块的另一角布置了厂房配套的公寓，还在公寓的前端做了一个企业会所，是专门用来做配套用的。

新方案中，厂房的层高被建议定在 3.6 米高，承载被建议为单位面积 1

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吨的指标上，每栋厂房都考虑了分层租赁的时候，办公区域与生产区域分开设置的需要，这样就可以增加项目的弹性化。整个工业地块被设计成一个相对独立的系统，基本上实现了功能分区，交通分流，动静有别，使用灵活的特点。

这一次汇报是跟杜总的领导汇报，没想到的是方案获得了董事长的高度赞扬，一次性通过！项目组的同事们高兴坏了，这些日子没有白干，终于有了成果。回到公司，大家显得都很轻松，晚上他们聚到一起还举行了一个小的庆祝会，每一个人似乎都有一份小小的成就感，老姜也很开心。

大家高兴的是在一条本没有人走过的路上，自己走通了，喜悦溢于言表！

老姜很庆幸自己的企业如今在云江也能做产业综合体项目的策划了，毫无疑问是专业上的进步。其实，一个陌生的领域，只要自己肯努力去探索，运用自己学到的营销方法，是能够在专业上有建树的，万变不离其宗嘛！

云江湖很美，如今有了新人，又有了美的另外一种味道，这种美关系到城市发展的未来，也为云江带来了新的希望。爱云江湖，就得为云江湖做一些实实在在的事情，不能够光想着掠夺云江湖的资源。

如今，云江湖站在了一个新的起点上，云江人民期盼它成功！

操盘手记：掌握了方法，困难就迎刃而解，问题是我们要善于在实践中总结方法，总结后还要善于运用才行。

每一个年轻人都要相信自己的能力，要将激情、勤奋和悟性结合在一起，只有这样，遇到困难的时候，你就不会退缩，你才会有办法，找到解决问题的钥匙。

产业综合体无疑是一个很好的东西，它解决了城市担心的空心化的问题，如果推广得好，它将为城市发展探出一条新路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三篇

风雨十年



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

转眼在云江待了十年，这是老姜自己都没有想到的。来的时候，老姜认为干完一个项目就会走，到别的城市去，继续自己的房地产开发。但阴差阳错，老姜居然在云江留了下来，而且有了自己的公司，还是从事自己喜爱的职业，只不过这一次是为自己。

老姜很享受这些年在云江的时光，倒不是别的，云江这些年有了自己的地产圈子，经常性的活动会把大家串到一起，能自由地谈论很多话题，大家相安甚好，圈子里调侃最多的就是职位变动，身价是不是随着操盘的规模水涨船高。这些让老姜对云江这座城市有了情感，割舍不去，渐渐地自己身上有了云江的影子。

风雨十年，老姜低调做事，在圈子里虽算不上什么人物，但活得自在，这是老姜最知足的。这些年，在云江的这片土地上，一个个成功的案例，不时会让他的心情有些飘飘然，运气不错！感觉上，这些或许可以算作自己小小的成就，总算给了自己很多的慰藉。这种感情跟云江连在一起，挥之不去。

这些年，在城市化的大潮中，房地产太好做了，很多人开始经不住诱惑，小试身手的心情不用说，巨大的人才需求，搅得很多人跑来跑去，比较的无非是谁出的钱多。很多人还离开了云江，去了内地的很多城市。没过多长时间，老姜又发现很多人回来了，外面的世界不好混呀！

内地是什么地方？很多城市的房地产是跟着南方学的，传统的思维和人文环境让你很难挤进他们的圈子，慢条斯理的工作方式，让你看着着急，工作中一百个不顺，你只有埋在心里。风格完全不同，味道也差极了。

哪有云江这样的环境，恬静间或有一些温馨，创新的事物会经常发生，调味着真刀真枪一般残酷竞争的市场。风雨十年间，云江的职业人们都扼守着自己的职业底线，淡化一切的委屈，悄然忙着自己的事情。

云江的房地产市场并不小，每年500万到600万平方米的销售量足以让云江的房地产人自豪。城市每天都在发生变化，不变的是云江这里的人的实在，大家都很讲规矩，打拼中，人们的专业理解也有了深度。

这里的老板也不像内地的有些老板，敞着嗓子叫，好像自己赚钱了，生怕人家不知道似的，他们低调，埋着头赚钱，不爱在媒体露面。市场上，他们也还算开明，一般还是很相信专业，大家只有一个敌人，那就是市场。

这些年，人们反反复复强调的是粗糙，行情好了，马虎做事也能赚钱，有没有专业，似乎结果都一样，房子盖起来就能卖。做这个项目的时候，就在为下一个项目铺垫了，专业的溢价能力只有在有些时候，被明智人看重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在云江的风雨十年间，老姜体会很深，圈子里尽是人情世故，无论大角色，还是小角色，都觉得自己的分量不轻，一不小心做事的时候，还不知道踩到谁的尾巴。这些年，尽管很多人有过很多的挫折，但快乐多过忧虑，大家或多或少都有凯旋者的快感，也就造成了信心爆满。老姜担心，这样的自信会啄食自己过去养成的良好习惯，以至于风雨来时，自己无法适应。

操盘手记：房地产的盛世的确培养了很多人的焦躁情绪，这些对于一个人的职业生涯来说很不好，毕竟盛世不会恒久，等待你的还会有挫折。

盛世中，一个人还是要保持清醒的头脑，一如既往地稳妥前行，只有这样，才可能到达胜利的彼岸。

云江之所以这样吸引老姜，还在于这个地区的老板还是很讲诚信的，有时候虽会小气一点儿，但工钱还是会给的，除非真的没钱，很少说有赖账的。不像内地，有时候，你付出了努力，不一定能拿得到工钱。

云江的老板一般都没有架子，也很少西装革履、派头十足，很多老板都很随和，他们可以一起跟你到大排档吃饭，有说有笑，不讲排场，有时还会跟你称兄道弟，除了生意，似乎大家什么都可以开玩笑。老板们也很重感情，这一次生意没有给你做，而你付出很多，下一次，他怎么样都可能会考虑你。

风雨十年，涅槃重生，老姜感受颇多。

想起来在甲方那些日子，老姜有着很多的怀念，特别是遇到困难的时候，伤感之下，会让自己感慨颇多。那时候走到哪里都很风光，虽然自己是职业经理人，但身上带着生意，人家总会千方百计找上门来，跟你套近乎，竭尽可能，让你在舞台上风风光光。

很多人还会请你去讲课，主席台为你准备着，还有很多等待接生意的人像虔诚的学生在台下，那种威风，由不得你不飘飘然。你可以接触到房地产任何的圈子，获得来自四面八方的信息，杯酒之间，你可以尽情表演。

当老姜完成转型，从甲方过渡到乙方的时候，虽然自己早有心理准备，但看人家脸色吃饭的事情，还是不好做。刚下海的头几年，很多跟老姜走得近的朋友很担心老姜是不是可以坚持下去。老姜自己都不知道，但他相信，适者生存。

以后的结果是老姜适应了自己的身份，也越来越觉得自己做自己的事情，实在。每当提案归来，无论是喜悦还是委屈，反正都是自己的，靠专业吃饭，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

靠本事赚钱，踏实。

操盘手记：一个人的经历其实是一份宝贵财富，每过一段时间值得大家去总结。经历的角色越多，就越需要多一些总结和思考，对一个人今后的发展很有帮助。

无论是一个地区，还是一个行业，值得大家去深耕。只有这样，你才能看懂这个市场，否则，跳来跳去，未必会有大的收获。

操盘手，是一个很光鲜的名字，十年来圈内的很多人以此为荣。能够成为市场上的操盘手，被人尊称，也就意味着你在房地产行业很有专业的分量，也就意味着你可以在市场上开价了，很多老板会找上门来跟你签合同，职业人的光环会让你心情大好。

在云江，操盘手也许不是职业人专属的称呼，很多云江的老板也可以称作操盘手，他们不像上市的房地产公司，有股东的回报逼着做事儿。企业是他们的，投入房地产开发的钱是自有的占多数，他们不用太在乎资金的周转次数，有得赚就行。

他们喜欢体验工作，事无巨细，都愿意亲力亲为，很多项目是他们下工地之后，赶工出来的。除了成本控制，他们还关心营销计划的执行和落实。他们身上兼具着两种角色，一种是老板，一种则是职业人。这样的身份让他们的操盘能力某种时候会效率很高，能及时捕捉到市场的机会，你不能不佩服。

风雨十年后，云江的大多数老板已经不这样亲力亲为地做了，他们觉得这样做效率不高，他们已经意识到房地产企业不应该简单定位在生产型企业上，更多的应该被看成投资型企业，老板负责融资、拿地、做项目风险评估就是了，而操作层面的事应该交给操盘手们去完成。这是云江的历史性进步！

面对城市化带旺的房地产市场，很多老板垂涎欲滴，看到利润，老板们都非常精明起来，他会花重金在市场上聘请到能力强的职业经理人，仰仗职业经理人的专业能力来为自己的企业赚更多更快的钱。

拿地的时候，他愿意把你带上，跟他一起进行项目的实地考察，拿到地后，他也会第一时间把你请来参与项目的前期定位。如今的老板都懂得如何将职业经理人的价值发挥到最大，他们也知道了房地产项目的重点是前期这两个过程。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老板们把这叫做“营销前置”，实战中，很多老板已经意识到这样做是必须的。尝到甜头后，他们也习惯这样做了，他们不再为了赶时间，而忽略项目的前期营销定位。残酷的市场竞争，被迫让很多老板发生改变，他们也开始接受新的营销理念，完全明白了房地产这个行业存在风险，产品可能过时，现金流可能断裂，对手可能把他们挤出市场。

市场的进步绝非这些，老板如今也都是营销的行家，如果你的能力不行，他们很快会看得出来，他们请你来打理企业，看重的是你具备的综合能力，不光是专业能力，还有企业的管理能力和市场的驾驭能力。

很多老板都很明白，想把自己的生意做大做强，必须建立自己企业更为专业的地产品牌，卖得好，还要卖出口碑，这是老板们的共识。这十年来，云江诞生了很多知名的地产品牌，今天这些地产品牌已经走出了云江到内地去发展，而且很受欢迎，成为了云江这座城市的代言。

云江的地产实践表明，操盘手不再是给营销人员的独立称号。随着人们对地产这个行业的理解加深，操盘手这个称号已经被赋予了全新的含义。幼稚的吆喝已经不能代替企业发展对于操盘手的驾驭能力的要求，掌控风险、精准定位、资金运管、过程把控、溢价能力等等，都成为衡量操盘手能力的指标。

操盘手记：如何认识房地产企业，对于圈子里的人来说至关重要，房地产行业是一个资金高度密集的行业，而企业的利润来源和高低取决于企业资金的流动性如何，不能让资金过长时间逗留在房地产的实体物业形态之中，而是应该加快销售，回收现金流。

作为房地产企业的老板，虽然房地产的生产过程很重要，但用投资人的眼光来看，更重要的是自己要从具体事物中脱离出来。老板就关心合理的投资收益，有效的风险控制，以及开发资金组织和适当的生产过程监控就行了，切不可将房地产企业作为来料加工企业来控制管理，这些可以交给职业人来打理。

这些年，云江的房地产市场好，自然这个圈子里也十分热闹，很多一线城市的操盘手冲着钱来到云江，很多老板也渐渐意识到房地产竞争其实就是人才的竞争，他们也开始注意起用职业经理人来管理企业。很多老板为了挖到称心如意的操盘手，不惜重金，出手之大，也赶得上一线城市的企业出价，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们只有一个目的，不要让市场机会错过。

过去云江基本上没有像样的操盘手人才，这些年来，随着市场的做大，很多人也在实战中成长起来，谦卑加上好学，本土也有了操盘的厉害角色，叫价也不低。城市化带来了房地产人才在云江的汇集，城市影响力已经今非昔比！

肖总，昔日是四维兆业的总经理，做营销出身，来云江之前，他已经完成了转型，从一位营销策划高手变成了一位房地产企业的职业营运者。如今有了自己的房地产企业，还是回到云江，依靠他在云江早期的人脉，开始了自己的创业生涯。

做自己的企业，这是很多操盘手做到一定的时候，梦寐以求的事情。肖总有着自己的优势，做营销出身的身份，让他有了企业经营的观念，他知道房地产的产品应该紧紧围绕客户的需求和感受走。他没有局限，视野很开阔，很多事儿想得过来，因此，他比工程出身的总经理更有做企业的优势。

一个偶然的机会，老姜与肖总再次相遇，得知他已经在云江几个偏僻的镇区拿了几个项目，老姜为他高兴，没想到他动作这样快。那次见面，大家似乎谈得很投机，他们交流了一些操盘心得。肖总说项目定位阶段，他除了关注项目的产品户型尺寸外，更关注项目的建筑立面、入户大堂、电梯前室、园景规划、社区配套等这些地方，他认为这些地方要贴近客户的喜好来做。老姜觉得很对。

肖总过去在云江的企业时，老板很放得开，肖总做得也很顺手。肖总说他原来的老板只关注三个过程，一个是拿地的风险评估过程，一个是项目的定位过程，还有一个就是资金的回款过程，余下的由总经理负责。

肖总重点抓企业的效率和效能，这是企业执行力的保障。为了使工作落实到位，他对中层干部的要求也很高，在企业里建立了营销统筹领导的机制，规范了很多职业行为，强化了专业的系统整合，提倡围绕成本的过程控制。这些为肖总今天自己创业打下了基础。老姜很佩服肖总的能力，也羡慕他今天创业的举措。

闲聊中，肖总提到有一类老板很难合作，那就是那些刚刚从工厂出道做房地产的，他们一般思维僵化，喜欢用工厂管理的模式来做事儿，职业经理人接受不了。不是钱的问题，而是观念不对，做起事来很别扭。观念不对，事事做错，大家都有同感。

没有这十年城市化带来的观念冲击，可能很多云江的企业至今还在作坊

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

式运作。他们不是在做企业，而是在做生意，事事计较，没有时间概念，也没有资金成本的意识，更没有依靠人才来长期经营企业的想法，骨子里就是一单一单生意的来。

确实，早期的云江赚钱很辛苦，他们是带着血腥苦过来的，一边做房地产的同时，一边吝啬自己的所得，这很正常。但要在房地产行业混下去，不知行业水性不行。房地产就是一个钱快进快出的场所，成本和收益，以及效率等都是项目避免风险，获得溢价所要考虑的要素，不能单一看一个因素。

操盘手记：一个角色的扮演其实是非常不容易的，你必须在深刻理解行业的同时，还要树立市场导向的理念。除此之外，客户的需求就是企业的使命，企业做好产品是为了更好地为市场服务。

发展商要正确客观理解操盘手的作用和市场角色，不能用传统观念来指导房地产的开发工作，否则，很难做好市场。

操盘手更多的要能自律自省，不要在砸了自己牌子的同时，还给圈子的发展带来麻烦。只有专业能力做到货真价实，全面掌握操盘能力，你才能赢得在行业中的持续发展机会。

命运有时候十分凑巧，把一个人的成长置身于一个大时代的背景之中，让人们无休止地忙碌，在宁静的时候产生思想的顿悟，于是，人们可以续写经历，在自己的价值观中，刻上年轮的符号。随着年龄悄然增大，一个人会活得越来越明白的，当自己的梦想在实践中实现之后，人们一定会欣喜若狂！

很多时候，人们只能将梦深埋在心中，没有结果，只有过程，间或有一些失落，也产生过彷徨。追求嘛，哪能事事如意？不管怎样，有梦就好，总有些时候会梦想成真。想到此时人们的心情会轻松无比，难以用语言形容。

风雨十年间，很多人曾经想过放弃，甚至有人说45岁退休，忙惯了的人让他们停下来，其实不容易。间或有一些空虚，把休闲当折磨，不得不重新回到现实，找回工作中的自我。这或许就是患得患失的梦幻人生吧！

这些年，老姜也是云江圈子里很多人的缩影，来到云江一干就是十个年头，两鬓虽然已经发白，但自己的精神依然矍铄，天天陶醉在自己的小圈子里，没有太多的打扰。有生意的时候，朋友会叫他，他很满足这个时刻朋友的无私帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

圈子里很多人都没有轻易离开自己的行业，不是别的，而是这个行业让人精彩。俗话说“男怕入错行，女怕嫁错郎”，行业选对了，有梦的人就有了机会。只要你潜心研究自己的专业，机会就会找上门来，但此时最需要的是用悟性碰撞。

在这个圈子里混，没有激情是不行的。这个行业太需要创造，你今天不创造，明天就可能被别人超越，你再去追赶，还是需要激情。这十年里有很多人就是因为没有激情而被行业淘汰的，老姜把激情看作创新的种子。

也许是因为热爱吧，所以老姜非常投入自己的工作。多年的行业征战，虽然有时候会令他感到疲劳，很想休息，但想到工作，他又会信心倍增，满脑子就是计划、组织、协调等，他越投入就越沉浸，状态也超人的好，很多年轻人都不得不佩服。

在这个圈子里混，还需要性格好，好的性格可以化解很多压力，也能够保持自信。这些年，老姜认为如果自己不是去努力修炼性格，也许坚持不到今天。遇到不快是很正常的事儿，碰到自己的想法得不到别人的认同，有时候还被羞辱，你还得受着，这是一种怎样的压力呀，没有好的性格行吗?

出色的操盘手，做事不但要善于思考，还要眼光锐利、悟性很高，否则，在地产这个染缸里，你没有办法精彩。在老姜的企业里，很多人都说老姜看人很准，他自己倒并不这样认为，毕竟每个人都有自己的看法。操盘手虽算不上决策者，但至少他的言行举止可以影响决策，所以，操盘手要有跟别人不一样的眼光。

在这个圈子里混，不勤奋是不行的，很多工作需要你用系统的眼光去甄别，不勤奋你很难做到。尽管你可能是一个小小的角色，看起来并不起眼，但你干着大事儿，你的一言一行都是管理者决策的依据，所以，你必须通过勤奋，树立自己的专业权威形象。

操盘手记：老姜的表现其实就是操盘手的素质要求，“激情+性格+勤奋”是操盘手的素质表现基础，而“目标+喜好+坚持”则是操盘手取得业绩的关键。

一个人在强调专业知识提升的同时，不能忽视自己的素质培养，离开了好的素质基础，当机会来临的时候，你未必能抓得住。

身在云江这个城市，大家似乎都要感谢这个时代给大家带来的机遇，城

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市化造就了房地产行业的繁荣。没有国家的复兴，没有城市的发展，就没有房地产业发展的机缘。今天，房地产人能有自己的舞台，而且舞台之大，你大可放心有自己的一席之地，这是万幸也！

在这样一个时代，大家应该做什么？悟道吧，摆正位置，不要让时光溜走！风雨十年，我们早过了幼稚的年代，在这个行业内，大家或许已经相当成熟，不要太在乎别人会怎样看你，他觉得自己对了，就行。自己的感觉最重要，游刃有余，可以迈步千里之外。

十年的炼狱，锻造的是钢筋铁骨。黑格尔说过“存在的就是合理的”，不要责怪社会的不公平，上帝对任何人都一样，没有的是我们自己的沉沦。曾几何时，多少专业英雄在吆喝声中倒下，悄悄离开了自己心爱的战场，他们难道都是些专业不精的人吗？

没必要评价一个人的是与非，很多时候经验告诉我们，对错只是刹那间的事儿，何必计较和在乎呢？但社会的阅历还是可以锻炼人的。既然，自己选择了，就没有什么后悔的，多想想快乐的时光，你会让思想在平静中发出闪亮的光芒。

世界是圆的，人一生的轨迹只用一个字来形容，未免过于简单，也无法形成亮丽的轨迹，但熠熠生辉的太阳总是要让人们看到了他朴实平和的威力了吧？自我的欣赏，本来就是精彩的重要部分，为梦想而生，为理想而活，你可以在不大的角度，洞悉市场的每一次非凡，捕捉市场的每一个声音，预设市场的每一个动作，这是一件了不起的事情呀！获得结果，获得享受，没有陌生，没有胆怯，青春与激情常在。

总结是为了新的启迪，操盘手们不要妄自尊大，在道上你可以谦虚一些，这样你的成就将变得越大。在青涩的文字和画面之间，每一次你都要去执著，因为这是快乐的源泉。回到那个年代，琢磨一些事情，我们的责任会是什么呢？或许市场的认同可以说明一切吧。

操盘手，任重道远，绝对不应该小觑！放眼世界，营销的天空很精彩，没有行业的界限，没有思想的束缚，更没有集合算式的枯燥，此时无形胜有形。营销的天空，你值得自由翱翔。全面展示自信，全面改变自我，一个个故事成为一生的支点，好不精彩！唯有真正的享受才可以让人淡化世俗的一切偏见，游戏人生也当成为必然。

操盘手记：学会思考，懂得思考。一个人应该是思想上富人，而不是虚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张声势唬人，只有真的本领才能让事业长青。

理想和目标应该是永远时尚的字眼，不要看不起。没有目标的人，只能在社会上做配角，这种配角加上不思进取，就更能毁掉一个人。树立目标对想成为操盘手的人来说非常重要，每个人都要围绕自己的目标去努力。

第一章 职业独白

那是2009年5月份的一个早晨，老姜回到了鹏城。就在昨天，他还在云江一个楼盘的开盘现场，当天的销售结果还不错，实现了80%的销售率，有3个亿的销售额，项目的老板很开心，在当天晚上的庆功宴上，老板好好地夸了老姜一把，说他准备充分，前期推广很到位，团队表现也十分出彩，老姜很是安慰。

开始大家并不看好这个项目的销售，项目本身有很多规划上的瑕疵，老板要实现的售价也离市场的预期有一段差距，可以说是天上的月亮价格，看起来很亮，要实现它似乎有相当的难度。

为此，项目组已经一个月没有休息过了，成天神经绷得紧紧的，老姜的压力更大。老板是火爆脾气，做事似乎有些不讲道理和情面，在不同的场合，老板都说过，卖不好就走人！

老姜花了一年多的努力就压在这次销售上，你说压力有多大。有了结果，总算对这自己一年多来的努力有了一个交代。此时的老姜急忙连夜赶回鹏城，在这之前，他已经有两个星期没有跟家人团聚了，还是挺惦念自己的家人的。

很久没有这样睡上一个好觉了，外面是如此的清静，满山的花儿开得怒放，不时随着风儿飘来几分花香，如此的放松对于老姜来说，简直就是一种奢侈！平日里在云江几乎没有轻松地休息过，早上起来锻炼后，急匆匆吃过早饭就来到办公室，直到晚上应酬完后，回到宿舍，一天就这样悄然过去了，接着，新的一天又会开始。

每当周末来临，老姜总想着赶快回家，回到家里就会有一种不同的轻松，补觉是必不可少的，这会让老姜非常享受，心情也会异常愉悦。当家人吆喝着吃早餐的时候，他这个年纪的人了，还想着如何赖一赖床，享受一下懒散之后的温馨。对于在职场忙碌打拼的人来说，跟家人的团聚，有一种说不出的惬意，心情不好的时候，似乎在履行责任和程序，心情好的时候，又似乎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在品尝着美酒，有一份诗情画意般的浪漫。

常年“5+2”的生活，老姜已经非常习惯了，很多职业人跟老姜一样，跟家人总是聚少离多，他们甚至跑得更远，生活有时候就是这样无奈，就像围城里说的，城内的有时候想出来放松，城外的又想早一点儿进去。“5+2”的生活方式似乎很好地解决了一些问题，但不管怎样，长期的分离总归是迫于无奈，在外面打拼总会对家人有些内疚。一个人独处的时候，是最容易伤感的，几杯酒解决不了内心的痛！

每逢节假日，尤其是一年两季的黄金周期间，往往是老姜最为忙碌的时候。有时候，看着自己在楼盘现场忙得不亦乐乎，而别人正在度假胜地享受着假期，心理上难免有一些失落，这种滋味只能藏在心里。

每当这个时候，络绎不绝的客户会给老姜带来一些安慰，销售现场客户的目光仿佛成了一道道命令，你会紧张起来，氛围的感召，由不得自己不亢奋。忙乱中，神经绷得紧紧的，生怕出错，两眼急切地寻找可能的目标，恨不得马上把客户兜里的钱用最为简明的方式掏出来。

做营销的，话匣子一经打开就像机关枪一样，只感觉痛快，顾不上喝上一口水，当客户终于被你感动了的时候，落定掏钱，给你带来的是一份成就感。过后，你才会感觉有一些累，如释重负般，心里却是很爽的感受。

如果遇到客户莞尔一笑，你会惊出一身冷汗，这预示着你的努力失败，你会悄然纠结起来，难道半个小时的时间就这样浪费了吗？你虽然不服气，很急，眼神发直，想再追上去，但客户可不会理睬这一套，他们拂袖而去，你只能忍受着。因此，销售现场的把握就显得十分重要，不能有半点儿马虎。

操盘手记：这可能是大多数操盘手的感受，忙碌之中承受着压力，还不能辩解，否则，人家就可能抢去你的饭碗。市场就是这样无情，成败论英雄，专业不过硬不行，没有事先的充分准备也不行。

操盘手要有一种胸怀，那就是对职业的热爱，只有这种无私的爱，才能让自己在职业的路上走下去。人活在世界上，本身就是要受累的，何必计较呢？

如今老姜已经不是做自己一个人的生意了，他有一个庞大的公司要打理，有几百号人要吃饭，这种社会责任无形中也会给他带来压力。今天能安静地待在家里，老姜没有接到一个老板或者客户的电话，他感到知足之余难免也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有些诧异。“难道今天老板们都上高尔夫球场了吗?”他决定给自己放个假，享受一下久违的天伦之乐。

老姜爬起床，走到阳台上，看着外面的海景，没有了睡意，外面一阵凉风吹来，暑气被逼到了墙角，他顿感从未有过的懒散和轻松，这个滋味儿太享受了！数数日子，出道20多年了，还干着营销策划，从来没有想过改变，自己也觉得不明白到底为什么。

社会上很多人都知道营销策划很费神，也十分辛苦，没日没夜的，还不一定次次讨好，有人说这份工作就是吃青春饭的，到点儿就得退，不然，精力顾不过来。的确，快节奏、高强度让很多年轻人都感到吃不消，而人如果上了年纪，又如何挺得住呢?

在这个行业干，脑袋不活不行，这样似乎很容易得职业病，如果不会科学地安排作息时间，身体一定吃不消，脑力劳动的活儿比体力劳动还累人。父母是最疼自己孩子的，有时候很多刚来的大学生一边学习，一边工作，连续加班的时间比较长，妈妈会很心疼，偷着熬汤送过来是常有的事儿。

这些年，老姜已经习惯了，忙，对于他来说是正常的，市场上既有对手，还有责任，他的担子自己放不下来。但老姜的心态很好，平日里总是乐呵呵的，很少看到倦意。很多老朋友笑他见钱眼开，也有的朋友劝他，该收收手了，钱还没有赚够吗?每当这个时候，老姜只是淡淡一笑了之，此时，他不想解释。

很多朋友不明白老姜是哪里来的这么大的干劲儿，一身的毛病还这样搏命，典型的工作狂人！朋友有时不经意中会跟老姜调侃：“你至于这样赚钱吗?享享清福难受吗?”其实，云江这座城市里像老姜一样喜欢工作的人很多，他们不为别的，只是工作已经成为了他们生活方式的一部分。

2008年美债危机施虐的时候，老姜无意中看到一个网友的留言：“一个人不能只为财富活着，你的财富再高，也不会高过自己的坟头。”老姜很受触动，财富，确实只不过是人世间的游戏，生不带来，死不带去，没有它，不行，多了，应该回馈社会才对。

老姜并不是房地产专业的科班出身，他经常一个人在独自反思，他会笑话自己才疏学浅。他虽是双学士，但不是什么稀罕的事儿，在当今社会闭着眼可以抓到一大把博士，何况他跟房地产都不沾边儿。如今老姜还要帮别人担当项目把脉的角色，不悄悄地努力实在不行啊。

老姜记得自己当初入行的时候，心里是忐忑不安的，他躲在房地产企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里，办事时是格外谨慎的，生怕被别人看出破绽，而丢了饭碗。但老姜的心理素质很好，他只坚信一条事物皆有通性，很多东西可以变通着用。

云江的十年里，老姜对自己的要求是很高的，勤勤恳恳工作，踏踏实实做人，从来没有期待找到什么靠山来帮自己，而是自立自强，这些年他在房地产业上有了突飞猛进的进步，这是大家都看到的。

2000 年前，老姜对房地产业的认识可谓是相当陌生，他大部分时间从事的是投资性管理工作，虽然有机会接触了大量的房地产投资项目，但并没有独立操过盘。老姜还记得 1992 年、1993 年那血雨腥风的年代，国家为了治理百分之二十几的通货，经济实行的是“硬着陆”，当年的银行利息达到了 12%，还要通胀贴息，全国的房地产更是哀鸿遍野，惨不忍睹！

走到中国城市的街上，仿佛刚经历了一场战争，到处是烂尾楼。老姜是在那个时候认识了房地产的风险。老姜所在的企业投资的杭州一个 1000 亩的别墅大盘好在没有死掉，但利润不到 1000 万元。而在上海金桥的商端带，1200 美金/平方米的上海外国语学校学位的住宅卖得很不顺利，企业的房地产投资是年年亏损。这些过往的经历，老姜很难忘记，已就造成了他现在做事儿稳健的风格。

操盘手记：用正确的心态去工作，用强烈的责任意识约束自己，这些对于操盘手来说格外重要，否则，你坚持不下去。

房地产投资充满着风险，中国并非完全是市场经济国家，即便是，政策或者突如其来的危机，都有可能给房地产项目投资带来风险。而现金流永远是一个企业首要的考虑问题。

看着蓝蓝的大海，老姜思绪万千。这些年，享受中国人口红利时代的房地产无疑是十分愉快的，但中国人似乎太急功近利，这个市场完全是掠夺式的开发，好像这样的机会非得赶快把握不行，机会的背后夹杂的是贪婪，贪婪的背后是粗制滥造的也不少。

惭愧呀，粗放式的发展模式，什么时候能被精细化的发展模式所取代呢？

做生意是不是非得这样急功近利呢？在目前这个市场环境下，商人们有这种想法，其实也很正常。由于政策和体制的原因，使得市场经营无法考虑太长远。政府的政策并没有鼓励企业能够长远经营，有时候还会被政策调控所干扰，搞不好会赔本。企业的风险很大，这也就是为什么人们会这样急功

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

近利，拔苗助长的原因了。

但社会的发展是向前的，精细化的时代迟早会来到，行业会要求操盘手提高自身素质，有远见策略的同时，还要执行力强。操盘手不进步是不行啊！创新突破，谈何容易呢？基础打得如何决定了自己成长的弹性究竟有多大，除了专业上的全覆盖，还不能漏掉任何细节，一切似乎都在于自己的意识和悟性。

营销前置，很多老板如今都意识到了。操盘手需要时刻构建客户的清晰图谱，除了需求，还有客户的购买能力；除了能力，还有客户的消费喜好，这些是操盘手必须具备的常识。有了这些似乎还不足够，操盘手还有整理市场分析对手，并在规划中最简明的实现定位的诉求。

房地产定位在明确目标客户后，无非做三件事情，一件是将项目如何在城市竞争市场树立自己独立的地标形象，这就是项目气质；一件是在项目独特的气质下，为客户定制符合圈层特征的产品配置方式；一件是为特定的圈子，打造特定的圈子文化。说起来，并不难。

够了吗？远远不够！你还要考虑定位下的营销实现方式，也就是通常说的“怎么卖”的问题。这个时候，你不得不关心工程进度、营销展面、推货时机和连续作业下的资金保障等。操盘手，这个称号不容易取得！

想到这些，老姜又轻松不起来了。

春天，一个非常值得憧憬的季节，带给人们欢乐的同时，也带给了人们希望。江南的春天，是老姜最喜欢的，记得还是上世纪90年代的时候，他公差去到杭州，看着纷飞的细雨，凉凉的，透着树枝上嫩叶的清香，好有一份陶醉！无论是在江南古镇的路上，还是在山岭小径，你有一种重生的欲望，生命在季节里何其的惬意！

这种感觉只有江南才有，这种心情的放松只有春天才会有。那些满山的绿色，那些清澈透亮的溪水，春天里的清凉，人的心扉有了纯洁的闪亮，人会有更多的感慨，世界有时候让人就是如此纠结。

无论什么职业，只要你有一份责任，你就不会轻松，只有成功的逾越后，你才会有一种解脱。看破红尘，不是对珍爱生命的人说的，自由放飞，这是人们在有了欲望后，可以收获得享受。

操盘手记：对于操盘手而言，必须保持工作的欲望，树立工作的目标。欲望能燃烧激情，激发人们前行的勇气。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

适当的调整主要是靠自己去完成，在自然界里寻找快乐，那样才会纯净，甘甜。

难得周末的早晨会有这样的清闲，本以为没事，但这一天，老姜还是接到了工作电话。打电话的是“岸紫汀兰”项目的老板。由于政策调控，成交量上不来，老板在销售现场转了几次，发现销售员没精打采，情绪低落，他有些生气。每个房地产老板都是这样，市场好的时候，大家看结果，市场不好的时候，大家就会看过程。这个时候，作为营销公司，其实是很难受的，你没有办法，必须适应，否则，老板们会，跟你解除合同。

老姜见惯不怪了，对方在电话里大声嚷着，老姜以心平气和来应对。凭着多年的经验，老姜迅速有了自己的判断，知道问题出现在哪里。电话里他一边安慰着老板，一边盘算着自己的计划。老板要上门量，也要成单率，这些也是做营销的人最看重的两个指标，老姜迅速有了自己的解决办法，他一只手拿着电话，另一只手找来纸笔，快速写下来。

有时候，老姜也很烦，有些发展商不成熟到了歇斯底里的程度，上蹿下跳，没有章法，你一点辙都没有。有时候老婆孩子全上阵，对他们并不懂的东西指手画脚，听也不是，不听也不是，很难做。

老板在项目中投了这么多钱，可能是一身的家产，套住了，他们的压力会很大，这也是可以理解的。每当这个时候，操盘手的压力也很大，没有好的心理素质是不行的。很多道理其实也很浅显，但不是大家都明白，老板总想把项目的利润赚尽，甚至连操盘手的工资收入，他们也有微辞。房价多了100元/平方米，老板不认为是你的功劳，而是他们决策英明的结果，你有什么话说呢？

放下老板的电话，老姜的心情没有了刚才的那份宁静。这些年，老姜虽然不需要自己亲自做方案了，但面对越来越激烈的房地产市场，年轻人是很难适应的，老姜还得在策划会议上多次指导，方案才能成型。

特别是这些年，中层干部的流动性也大，他们受不了发展商刻薄的眼色，也吃不消连续高强度工作的压力，有的刚刚冒头，就想跳槽。这不，这些天，又有一位中层干部辞去了自己乙方的角色去了甲方，听说职位还不低。如今的发展商也并非厚道，他们缺人的时候，什么人也是敢挖的，他们出得起钱，年轻的中层干部哪受得了这种诱惑呢？

习惯了，老姜干脆来到电脑旁，把另一位老板交代的事拿出来做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是一个“三旧改造”的新项目，老板很急，想搞出一个方案来向政府拿地，前两天，老板亲自打电话给老姜，希望他帮帮忙。老姜本来准备放在星期一去做，但考虑到今天的电话，老姜需要改变自己的日程安排，看来星期一是要下现场，给“岸紫汀兰”项目的销售员打打气，顺便培训一下，没有时间准备方案了。

今天在家里，难得静下心来，那就好好琢磨一下这个项目吧！

“三旧改造”的项目位于云江北城的运河旁，地块上有一座老酒店，听说过去很出名，但如今已经停业了。政府准备将酒店打包出售，连带周边的土地，做旧城改造。政府给项目规定了指标，土地性质为商业综合用地，商业面积不得少于30%。

这让老姜很犯难，项目的周边并不是什么商业旺地，居住人口比较少，又没有人流，也没有什么可以借力的地方，哪来的商业前景呢？但项目对岸是一个区政府的市政广场，将来高层住宅的视野还是挺开阔的。

商业其实最重要的是人流的组织，没有人流，也就等于项目建成后没有生意。靠城市的老商业帮忙，看来是指望不上了，如果政府要求的商业容量必须这样大，项目非得自己考虑不行。

看来把这个项目做成城市综合体，塑造出项目城市想象，形成城市的特定圈子在这里消费，以此改善项目的展示性、昭示性和进入性，慢慢形成城市个性消费的一个中枢。只有这样，项目也许还能成功。

那么什么人是项目锁定的主角呢？经过分析，老姜认为是年轻人，而且是28岁以下的年轻人，只有他们最为合适！

为什么？其实理由也很简单。

年轻人有个性，很新潮，是消费的“月光族”，他们希望建立自己城市居住的个性城邦，也许他们还没有结婚，但很多都在同居，因此，便于项目将户数做多，增加这里的人气，为商业创造条件。

他们对建筑的挑剔主要是形体上，如果能将商业建筑打造成个性形态，再配上城市的士站和公交站点，也许这里的商业就不缺消费者了。年轻人喜欢带朋友来玩，只要商业业态和消费层级得体，生活方式新潮够味儿，就能吸引他们上门。

为此，老姜想到，能否将住宅做成摩登“盒子状”，将商业街打造成“窄巷、短街、曲径、情景焦点、业态复合”，商业的铺面尽量小，小到一次只能容下两对人或者一对人消费，这样商业的情调就出来了，商业的经营成本也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就能降下来，商铺投资也就更有了总价的优势，岂不是一举三得？

想到这里，老姜也禁不住暗暗发笑，这些人是不是可以被称作为“蚁族”，楼盘名字是不是可以用“呱呱征途”这样一个游戏的名字来命名？老姜认为是可行的。

想到这里，老姜决定将自己的想法写下来，明天与项目组再沟通一下。

老姜想完了工作，夜已经悄悄来临，再过一宿，新的一天又要来到，他感到很无奈。外面的人看到老姜天天笑呵呵的，在市场上也很风光，其实那只是表面，他们不了解老姜和他从事的这个职业，背负着太多人的重托，不可能没有压力。这种压力是从心灵上来的，当问题陷入僵局的时候，折磨的是人的心境和头脑，以至于你必须调动自己的潜能才能应付。

没有时间放松，没有心境释放，一觉起来，这个行业的人，还得整理自己的情绪，继续上路。呐喊，只能在没有人的时候，在自我的心灵深处，向着东方，骄傲地去迎接那初升的曙光。

操盘手记：有时候，创造的灵感是来自于静静思考的时刻。充满压力的情况下是不可能出创意的。

商业地产有它的特殊性，城市综合体主要是由四个“复合”构成的，即“不同物业形态的复合，不同消费层级的复合，不同生活方式的复合以及不同业态的复合”。

操盘手，应该保持属于自己的那一份冷静和热爱。

第二章　初战告捷

自从2000年老姜踏入云江的那一天起，就一头扎进了企业的工作之中，不是因为别的，而是房地产这个行业对于他来说虽然算不上陌生，但真正面对开发，而且还是如此一次性20多万平方米的开发，已经是相当的新鲜。

新鲜，对于性情中人来说无异于快乐；探索，有时候可以改变一个人的性格，还可以让一个人浮躁的心灵更加的专注。中新公司是老姜来云江的娘家，国企背景使得这家公司能够在云江这样的三线城市坚持下来。

2000年前的云江，房地产市场相对封闭，并不是那么好做。1998年前，中新公司还处在亏损的境地，整个市场除了个别镇区，大部分地区房地产企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业都还很少。不要看云江的工厂企业很多，但职工基本上都配置了宿舍，生产线上的工人们也没有钱到市场上来买房。

1998年后，中新公司才首次实现盈利，这个时候的云江也才开始城市化进程的起步，城市七零八落，云江等待复兴。此时，老姜来到云江，应该是非常幸运，房地产企业就像地里的嫩芽，开始冒出头尖儿来似的，也开始在市场上越来越多，他们看重的是云江城市化时代春天里的机会。

此时的老姜被中新公司委以副总的头衔，分管行政事务、经营计划和经营销售等工作，但老姜还是从自己熟悉的管理下手，着手为企业制定管理制度和流程，规范企业运作的方式。应该说，获得了中新公司领导和同事们的好评。

虽然老姜觉得自己还有营销的天分，但过去真没有做过这样的大规模的房地产销售，也并不懂得太多的策划推广，第一次审阅一款出街广告就挨了批评。那是一款七层的蛋糕做画面的背景，说得是中新公司七周年回馈业主的行动，夏总说这样的表述太俗。

老姜真正在中新公司营销上发力是在2001年10月后，这期间，老姜因为自己的原因离开了云江半年，重新回到云江后的老姜比之前成熟了很多，做事也更加稳重了些。中新公司还是一如既往地那样看重老姜，这让老姜有些受宠若惊。

老姜觉得自己跟云江很有缘分，也跟中新公司很有情分，反正这一次，老姜没有再离开过云江。中新公司也开始放手让老姜来工作，这个时期，老姜开玩笑说自己在房地产企业除了工程和财务，自己没有管过外，剩下的都全管过了。

2001年的中新公司营销面临着转型，过去都是自己组建销售队伍销售自己的产品，不紧不慢的销售格局很难适应企业快速发展的需要，企业决定将营销部门市场化，让市场为企业配置资源，从而让企业可以做到市场的快速精准打击。

应该说，中新公司还是很有先见之明的，在营销环节聘请了行业专家和外援，以便企业在实现项目快速销售的同时，也让企业更能全面了解市场，腾出精力做好企业的品牌规划和建设。这在当时的云江，可谓是行业的创新之举，很多企业还不明白为什么要这样做。

操盘手记：适当将企业的业务链中的一部分交给市场来完成，这既是社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会化分工，细分市场的需要，也是提高企业管理效率和效能的需要。当市场企业来做的时候无疑比自己的一个部门来做可能更快、更好。管理方式差异，也会让企业更能发现管理中的问题。

一个企业的掌舵人在看到市场机会同时，要善于改变自己的管理方式，只有这样，你才能把握住机会。否则，很难适应变化后的市场需要。

坦率地讲，中新公司的领导在当时做出这样的决定，是很多人想不通的，因为当时公司的员工营销做得并不差，有些不规范运作确实还成了员工改善福利的一种手段。当领导决定要这样做的时候，反对声一片。这种声音不光来自于基层，也来自于高层和中层，这样做无疑会削弱他们的权力，触及他们的利益，况且接下来他们还不知道如何做好。

似乎他们的理由也很充分，买房子不就是卖产品的质量嘛，有什么了不得的呢？这样简单的业务也要市场化，值吗？还有人说，过去自己人来销售，遇到市场不好的时候，自己可以顶上，如果交给外人，大家恐怕溜之大吉了，有谁会这样坚守呢？

坦率地讲，2001 年的云江还是一个贩卖产品的年代，销售的最好办法就是促销时的打折，不用太重视销售的形式，人们即使在还未完工的泥泞的工地上，也愿意让销售员带到目标房源去看一看，看好了就算价，价钱合适了就买。当时，人们不认为营销是一门技术，也不用怎样太讲究，反正市场上项目不多，客户选择的余地也小。

其实，思想上通，一通百通。夏总为了完成对大家营销方式改革的洗脑，特意将营销大师王老师请来给大家授课。王老师是什么人呀？中国当代房地产营销的启蒙鼻祖之一，上世纪九十年代末，他参与创造的华南板块销售传奇，让房地产业沐浴了一股从未有过的清新空气。至今人们还记得“生活就像高尔夫”，“运动就在家门口”等脍炙人口的广告语。

王老师重点讲述了华南板块“星河湾”项目的营销故事，当时华南板块这个地区的城市配套等基础设施并没有跟上来，区域内的大盘很多，项目的价格卖不起来。星河湾项目的黄老板找到王老师，寻求帮助。黄老板原本并非房地产出身，开发星河湾之前，他是做建材的，他的目标也很明确，就是要走高端路线。

王老师和他的策划团队给项目做过诊断后，提出了一套系统的营销方案。首先要求黄老板从贩卖产品中解脱出来，向贩卖生活方式转变。其次，要求

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黄老板将客户的情感营销与情景营销结合，创造客户的购买心情。为此，黄老板自己出钱在珠江边做起了气势宏伟的观景木栈道，而且将水景作为项目的主要生活元素进行诉求。

王老师跟媒体的朋友一合计给了项目形象一个很好的包装，除了名字，将项目气质打造成为城市人颇有共鸣的“心花绽放的地方”。这还不够，项目即将开盘的时候，他们还创造了一个黄老板凌晨下水，砸烂玻璃泳池的事件在新闻上大肆炒作。与此同时，黄老板又在诸如大堂、电梯前室里面对客户看得到的关键部位进行品质和艺术加工，以完善项目的客户体验展面。

当然，项目的销售最后也非常成功，远远高出当地同等规模和档次的楼盘1000元/平方米。这个案例给了中新公司的同事大开眼界的机会，夏总的营销改革也就没有那么大的阻力了。正是这一次的改革，使在中新公司走入了发展的快车道，依托市场资源，使公司有了更多的精力搞品牌，搞开发，这是后话。

操盘手记：思维观念的突破其实是很难的。有时候，好的东西就是因为观念的原因而无法采用和实施，当你跨过这些陈腐的观念后，就是可以看到艳阳天。

在工作中，创新首先应该从概念革命开始。没有框框，用开放的心态接受市场上一切的新事物、新信息，只有这样，人才能进步。

打破观念，等于去掉了精神包袱，人会感觉轻松起来。

在专家和外援的帮助下，老姜开始寻求自我的突破。受公司委托，老姜参与了中新公司“阳光假日”项目策划销售的全过程。公司原本在云江开发的项目有1000亩的规模，被通称为中新“东泰花园”，在2001年10月前已经开发了6期，“阳光假日”是项目的最后一期。过去组团的命名都遵循了一个规律，那就是以“居”结尾，有了新的营销思路之后，大家觉得应该将这一期的项目重塑形象，将项目从“东泰花园”中分离出来，以此提高项目的整体形象。

为什么会这样想，就是因为早期的“东泰花园”定位都是低层刚需的白领，似乎中新公司的形象就是白领形象，这样不利于企业品牌的扩张。因此有了重塑项目品牌形象的想法，也希望借此提升企业的品牌。

有了外援和专家，但并没有削弱发展商对营销的核心领导作用。其实，老姜身上的担子不轻，他必须承担在团队中改革带来的阵痛，还要承担可能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

带来的改革失败的风险，他必须赢，而且要赢得漂亮。

无疑，有了专家和外援，营销执行的效率高了很多，很多精细化的动作有了时间提前斟酌，可以将营销的整个链条考虑的更为周全一些。老姜记忆深刻的是在阳光假日的广告执行上那一次讨论，围绕着项目出街的广告语，大家有了很多的看法。

从目标客户出发，这一点，大家的意见是一致的，大家觉得“阳光假日”的目标客户还应该是外地来云江创业的金领和高级白领，年龄在 25 岁至 40 岁之间，职业主要由个体工商户、公务员和企业中高层白领等构成，本地人和港澳台人士，以及“啃老族”也是重要的补充。他们基本上会用来自住，也有相当一部分会用来投资。显然，项目还不能太往高端圈层走，因为企业原来的品牌号召力对本土的高端客户来说还不强。

对客户的定位，大家没有异议，关键是如何挖掘客户喜好和客户情感上，大家的意见是不一致的。王志刚工作室的意见是要落在生活方式上，这似乎没有错，好的生活方式就是客户喜好。代理公司的意见是放在楼盘城市价值的挖掘上，他们认为用楼盘价值点来打动客户似乎也没有错。中新公司的意见是企业如何实现项目的创新突破，带来意想不到的销售结果，不能再走原来的销售路线。

最后，大家经过商量，决定用“回家度假好心情”这样一个广告诉求语。对于云江这样一个制造业背景的城市来说，“回家度假”对于制造业的外乡人来说，无疑是一种全新的奢侈生活方式，容易引起共鸣。他们其中的很多人因为忙，可能很少有机会出外旅行，如果自己的小区能给予这样一份心情，岂不是很好？就这样，项目推广的方向被定了下来。

操盘手记：一个项目，一种好的生活方式往往很难寻找，找到了又如何通过广告诉求，对于操盘手而言，也不是一件容易的事情。千万不要小看一句广告语的设计。

当产品定型之后，项目的价值挖掘一定是要围绕客户的感受来的。否则，项目的价值无法跟客户的需求做到对称。

项目规划和产品设计早在营销团队进入前就已经定型，无法更改。有余地的是园林设计，围绕度假式的生活方式，园林如何展示，也是项目价值落地的关键。2001 年，云江还是产品主义盛行的年代，搞营销的人跟搞设计的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人谈园林方案，是很容易使设计人员反感的。但没有办法，阳光假日第一次要在云江贩卖生活方式，也必然对园林提出设计要求。

在营销团队的要求下，项目被设计成了东南亚风格，其中有一条棕榈大道很长，足足380米，老姜起了一句很有意思的广告语叫做“380米的棕榈大道，缩短了云江与世界的距离”，园林被设计成了组团化。为了营造度假的生活方式，老姜团队精心给每一个园林组团命了名，有叫“玫瑰园”的，也有叫“英雄广场”的，还有叫“棕榈岛”的，虽然园林不大，但都被赋予了人文精神。营销团队把这叫做“八大园林景观，八种度假方式”。

2001年，云江的治安并不算太好，人们对小区的物业管理特别看重，但物业管理很难跟度假式的生活方式挂起钩来。策划团队想了很久，最后还是老姜想了一个办法，用封闭式的特区物业管理把项目包起来。

听到这个想法，当时夏总有异议，他以为要投很多的钱才能完成，发展商划不来，如何花少量的钱，又能出效果，这是很多发展商所需要的。老姜看出了夏总的担心，他说明了自己的想法，其实就是将过去的物业管理延伸到小区大门口来，将陌生来访客户阻挡在小区的入口外，有住户首肯才能放行，投入会不大。这样夏总才终于答应下来。

很多时候，项目提出了营销概念，这些概念是需要落地的，否则，纯概念炒作是无法使项目持续营销的。无疑，当项目以新颖的生活方式入市的时候，市场惊呆了，从来没有人这样以消费者的情感营销过，这些说法在市场消费者的心中无疑引起了共鸣，正是这种共鸣，使得项目的上门量很大。

除了共鸣，还有项目的差异化也被带了出来，人家还在卖产品，阳光假日已经开始贩卖生活方式了，产品的圈子层次似乎一下子提高很多。在生活方式的背后是项目价值的演绎，这些价值被赋予了生动，也就更加提高了产品的溢价能力。产品有大小户型混合布置，投资也行，自住也行，弹性化很高。消费者已经被“阳光假日”深深打动了。

操盘手记：营销的4V理论是项目在市场上竞争的法宝。一切营销利器的创造，必须建立在营销理论之上。否则，对项目来说没有意义。

不要忽略项目的形象诉求，好的形象诉求能让客户回味无穷，也记得住。有利于项目价值的具象化，当具象化的价值点集中在客户的喜好上时，就成为了客户置业的理由。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除了策划，在项目的执行环节，其实阳光假日也有很多创新的地方。在云江，“阳光假日”项目是第一个提出“购房抽车”的营销方式。售楼部的门前早早摆放了7台轿车，这些车是要被买房人抽走的，在现场的人没有不眼红的。这一举动的在当时的云江是很轰动的，想想看，买了房子的人，还有机会中奖得到一辆车，这种引力会有多大。

搞营销活动，“阳光假日”做到了让云江全城轰动。“珊娜娜国际精英模特儿南方区决赛”在“阳光假日”现场的举办，让云江人打开了眼界，很多人争着抢票，本不要钱的票被炒到了400元一张，可见当时的疯狂。

远不止于此，电视台的直播，纸媒的哄抬炒作，都是云江史无前例的。当中新公司老板们上台为自己赞助的“阳光天使”和“亲善大使”颁奖的时候，企业的品牌一下子都聚焦在闪光灯下，全云江人几乎都看到了，企业这个时候才意识到自己才花了不到20万人民币，而花了700万冠名的珊娜娜公司也不过如此。

这一次活动不但提升了“阳光假日”的整体形象，也为中新公司品牌转换做了很好的铺垫，云江人开始蜂拥地购买“阳光假日”的物业，以至于当时市场上根本没有什么项目赶在“阳光假日”推盘的时候，跟它争夺客户。

为了“阳光假日”项目的持续热销，中新公司准备引入一所学校做整个公司项目的配套。大家觉得这又是一个机会，不能在市场上平铺直叙，必须让市场再一次兴奋。老姜找来当时的纸媒合作商《云江都市报》的领导前来洽谈，谋划如何在云江造势。

大家觉得这个模式很好，对于云江这个外来人口占主流的城市，学校无疑解决了很多人子女就学难的问题。云江政府应该也能重视，考虑到当时云江的教育资源严重不足的现实，这个民办学校的模式值得在云江推广，可以作为新闻来考虑报道的问题。

大家经过讨论，有了新闻的切入点。第一篇文章是写台湾人的，新闻题目是《台湾岛上的太太们哀叹：守住了孩子，守不住老公》，内容是诉说在云江的台湾人的感受；第二篇文章是关于外来工的，新闻的题目是《外来工为孩子上学难发愁》，这一篇主要讲外来工城市归属感问题的；第三篇是关于本地人的，新闻题目是《本地人抱怨：外地人抢了他们子女的升学机会》。

这样的文章一连发了七篇，针对当时的云江的教育时弊。为了提高新闻的影响力，记者还特意上门采访云江教育局的领导，搞得当时的教育局局长出来说话，他承认云江的教育资源不足，他同时代表政府表明了态度，那就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是鼓励“公立民办”学校入市。

好家伙！“阳光假日”以学校为题材的广告铺天盖地出街，整个云江再一次沸腾了！

很多人开始冲着有学校来卖楼，尽管学校的学费一点儿也不算便宜，但当时的云江学校资源确实紧缺，有这样一个名校，学费高一些，大家也能接受，这就是当时的现状。也正因为此，云江的发展商，开始将教育题材作为楼盘销售的题材，被广泛运用。

“阳光假日”成为了云江这种营销方式的第一个楼盘。

操盘手记：从“阳光假日”的营销实践中，我们看到一个市场创新的营销手段曾带来项目的销售火爆，这充分展示了创新营销的魅力。

教育地产无疑是销售的一把利器，用得好，就可以为销售带来很大的成果。

策划，事实上无时不在，作为一名操盘手，什么时段，什么事件，都要想到策划，力求效果最好。

春暖花开，老姜在云江的第一仗就是这样打起来，“阳光假日”的销售结果可以用初战告捷来比喻。正是由于阳光假日以全新的面貌和方式入市，给当时的云江房地产市场平添了一把色彩，云江有了新的房地产理念，这种理念在以后的十年里，不断影响着云江房地产行业的发展。

百舸争流，百盘争辉，云江的地产进入了新的发展时期。

第三章　摆弄大盘

云江城市化的起航的确也给云江的房地产发展带来了春天。2001 年，云江的房地产也加快了对外开放的步伐，当时市场上最热的有两件事：一件就是贩卖生活方式代替了传统的贩卖产品的模式，这一次革命颠覆了云江房地产人陈腐的开发理念，深深地影响了云江这十年的房地产进程；另外一件就是大盘理论席卷而来，看着中国很多地区，很多企业成功的大盘开发模式，云江人已经开始痒痒的，很想把大盘开发的模式带到云江来。

这是云江业界的一次巨大进步，传统的、无序的、作坊式的开发模式越

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来越受到新思维的挑战，人们开始注意规模经济带来的影响，开始注重客户需求价值在产品中的全面提升，开始注重产品开发的模式和产品定位，开始将营销技术植入房地产开发的全过程，意识到营销是一门跟消费者消费心理搏斗的技术。云江人在这次洗礼中，开始成熟。

那时候的云江天天有新东西传进来，不是媒体朋友，就是外来的合作公司，这些新消息吊起了本土圈子的学习胃口。那时候，老姜还记得，在云江无论是媒体，还是房地产企业都集聚了很多优秀的人才，他们不但观念新，善思维，有热情，好交流，而且成为了推动行业进步的真正动力。

圈子里的人一聚会，谈论最多的就是哪里又开了一个大盘，几十辆大巴拉人到销售现场都忙不过来，售楼现场有 100 多个销售员，忙成了一锅粥，开盘当天的销售额做到 10 亿元，神了！一碰杯，除了感叹，大家就是议论能不能把大盘引到云江来，让云江市场火一把？

的确，当时的中国市场，大盘销售确实很火，这场风是从碧桂园开始，后来刮到华南板块，从此走向全国。在这之前谁敢上几千亩的拿地呀？只是发现大盘成功以后，人们一万亩也敢拿了！

不是说“地段，地段，还是地段”吗？大盘开发可不信这个邪，哪里地便宜，哪里地足够大，老板们就敢拿！什么年代呀？人们买房子就像挑白菜一样，有的还没有挑，就要看销售员的脸色；有的干脆私下里塞钱给销售员，让他们把房子留下来；还有的雇人为自己排号认筹用来炒筹赚钱。炒筹也能赚钱？嘿，真邪！

销售员是圈子里最实在的一个团队，他们当时最喜欢去的楼盘就是大盘，可能现在也是如此。为什么？楼盘好卖呀！一个月下来，身手敏捷的可以赚上好几万元，再加上有机会炒上一把，一年收入可以上百万元，在那个物欲横流的时代，有谁又会不愿意干呢？哪怕打破头皮都愿意争着上。

操盘手记：大盘，曾影响着一个时代，给人们的心灵留下了很深的印记，创造过很多的辉煌，成为这个时代最耀眼的模式。

大盘，通过自身的努力，最大限度放大自己的配套优势，环境优势，用相对低廉的价格使得性价比优势无可匹敌，这是大盘制胜的法宝。

2001 年，大盘会为什么在中国的土地上流行呢？我们应该综合起来看这个问题。毫无疑问，30 年的改革开放，让很多中国人积累了财富，仅 2001 年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江的银行私人存款就达到了35亿元，很多人手上有了余钱，加上城市化的推动，房地产业也就有了做人口红利时代生意的机会。因为早期的中国在人民住房方面欠账太多。

这里特别要提的是国家的产业政策在2001年也发生了转向，房地产被列为国家的支柱产业来对待和发展。为此，国家也创造了很多税收减免和优惠的银行贷款条件，这些也催生了房地产需求的快速增长。

中国各地福利分房政策的相继取消，成为了房地产商品房市场健康发展的拐点，使得需求集中向商品房市场释放。当地方政府从房地产开发中嗅到地方税收急剧增长的魅力的时候，地方政府开始真的关心和鼓励房地产的发展了。

这里有一个成因那就是土地的国有化，管理者的缺位意识，使得土地管理名存实亡，既得利益者成为了这场房地产热的推波助澜者，也变相成就了当今房地产的格局。也就是说，房地产今天的景气是由多种原因累积，并共同作用产生的。

无可否认，城市化的决策是正确的，中国要富强，就必须让更多的农民从土地中解脱出来，这样农业才能有效提高人均单产的效益，就可以吸引更多的人和资金去投资农业。进城后的农民兄弟可以通过与城市的融合，改善城市的劳动力结构，接受城市文化的再教育，进而提升全民素质。

先来看看我们的城市吧，中国有13亿多人口，一半还在农村，十年的城市化的快速推进，城市化率也不过才达到50%，离发达国家70%的城市化率的指标还有很长的距离，说明房地产人的路还任重道远。

云江呢，2001年，一个工业发达，每年GDP以20%以上速度递增，年总产值达到6000多亿元的地区，居然还没有一个像样的城市中心区，悲哉！这样的经济增长模式完全是建立在牺牲环境，自发组织基础之上的，没有城市二代统筹，没有城市的规划，没有城市的引导和监督，这样的模式迟早会被抛弃。

房地产业的发展，无疑配合了城市化的快速推进，无疑提高了人们对于生活的憧憬和要求的提高，也就有了人们意识形态的全民进步，带动社会的快速发展和城市环境的优化，推动城市人文文化的形成。

操盘手记：房地产生产的是一种总价值高的特殊产品，其购买对象是小业主，这也是房地产的风险所在。当人们买不起房子的时候，现金流的占用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就可能带来风险，所以，其快速发展条件就更为苛刻。

天时、地利、人和，房地产要快速成长，必须有相应的土壤，否则，房地产的发展就可能停滞。

2001 年，老姜是第一次从王志刚工作室的王老师的口中全面了解大盘操盘技巧的，其中，碧桂园的案例尤为深刻。2000 年前，碧桂园的第一期楼盘开发是在南方的另外一个地级城市顺德，楼盘的规模也不小，但这一期开发出来卖不动。于是老板找到王老师，寻求策划帮助。

王老师在项目的现场蹲了一个月，也没有找出好办法。其实，当时顺德的经济环境跟云江差不多，也许结构会更好些，那里都是有自主知识产权的小家电密集分布的区域，购买力和购买需求是有的，但为什么没有人来买房子就是问题了。

当时中国人对房子可以说还是很陌生的，甚至人们还没有转过弯来，要自己去买房，不是政府分配吗？社会主义国家的人也要自己买房吗？这些极为朴素的观念模糊着人们的意识。另一方面，人们舍不得用多年的积蓄投资到房子中，有可能还要负债还款，有保障吗？

这还是在南方，改革开放到 2000 年也有近 20 年的时光了，人们心中还有自己的心结，可以想象当时的中国，除了北京、上海、深圳等一线城市外，其他城市对普普通通的房子认识不清。

后来，王老师带领大家从消费者的情感需求上挖掘路径，于是有了“给你一个五星级的家”的项目诉求。大家发现，大盘可以做到自己的很多优势，特别是环境，大盘有着小盘无可比拟的环境优势，地方大，平摊下来的投入也还不算高，可以将环境做得很好。

以会所为代表的配套设施，更是可以尽显奢华，抓客户的眼球。加上商业中心和商业街，幼儿园和学校等，这些都是很多中国人看都没看过的，也是十分向往的，这种杀伤力一定很大。如果在小区入口和入户大堂设计上再有些新意，客户来到现场就一定会被震撼，关键是客户如何来到现场。

那时候的顺德人对“五星级的酒店”很有感觉，策划团队想，如果将此引入项目，并成为项目的生活方式得以诉求，不就可以提高客户的上门量了吗？为了保险，策划团队特别提到如何用好这个贵族学校的影响力。

策划组要求项目操盘中做到，有意识地增加学校活动，将那些老板为了孩子的活动将各种名牌小车自发停到项目里面来或者项目的周边路上，是不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是可以制造人气的氛围呢？中国人是有一个传统的，那就是“凑热闹”，越没有人去的地方，大家就越不敢去，似乎些有心理障碍，很怕上当受骗似的，这也就是为什么要用学校带动有品质的人气的原因了。

当时碧桂园的销售价格在市场上是有优势的，经过多方面尝试，碧桂园在顺德一炮打响，并一发而不可收，碧桂园也成了中国一个响亮的地产品牌，碧桂园的开发模式很快被多加房地产商复制，形成了大盘开发的潮流。

操盘手记：大盘看起来有风险，因为投入大，如果销售不好，可能会影响企业的整体运作。其实，大盘开发的风险很小，主要是因为它可以自成体系，自我完善，形成规模。

关键是大盘开盘要做的认真和仔细，开头一定要开好，选择产品入市是关键，首先入市的产品一定要是畅销产品。

老姜很想在云江试试大盘的操作模式，但又怕这个市场不接受。

老姜的分析是有道理的，云江的城市人口结构跟顺德不同，云江的房地产项目不但分散，而且也很多。老姜注意到一个现象，那就是云江无论什么新盘开盘，很难说一口气卖完的，一年能实现单盘 6 个亿销售额的也是凤毛麟角的，这样一个市场引入大盘，能成功吗？

就在老姜纠结的时候，云江隔壁的城市的碧桂园的另外一个项目凤凰城入市了，项目所在的区域虽有些偏僻，但项目的规模很大，有 10000 亩，首期开发以别墅和投资性的公寓为主，还有部分改善型和刚需产品配合，结果当天大卖，实现了十几个亿的单盘销售额。

开盘当天，很多云江的发展商组织去踩盘学习，气氛的确太过于火爆，以至于大家好像醍醐灌顶，大开眼界似的，回来后还余味无穷，议论纷纷。云江的大小媒体好像是云江发生的事情一样进行了大肆报道，他们在给行业吹风，云江也要有这样的楼盘才行。

大家第一个鼓动的是中新公司能否出这个头，本土的民营企业是不会带这个头的。其实，夏总也有兴趣，如今引入了王志刚工作室和有经验的代理公司来执行营销，营销的手段可以更大一些。

此时，中新公司一个中心区的项目即将入市，项目的规模有 300 亩，第一期开发的规模也不小有 10 万平方米左右。唯一不同的是，这个项目中新公司定位在云江最高端的圈层，不是大盘通常意义上的金字塔中端偏下的目标

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户群体。

几乎所有的媒体都表示愿意大力在推广上支持，从凤凰城的推广来看，媒体的支持是很重要的。早在项目开盘前就有一年的时间，项目被媒体广泛关注，并以各种形式报道，悄然在片区形成项目的影响，以至于项目入市的时候，稍微一个举动就可以吆喝很多人前来捧场。

老姜也分析了中新公司即将入市的项目虽然不算大，但城市配套显然很完善，足以盖过凤凰城的自身配套，这个应该不是项目的障碍。从房地产“6要素”来看，质素肯定强过凤凰城，从性价比指标来看，性能没有问题，关键是价格，如果总价超出消费者的购买能力，也会让大部分消费者望门兴叹。

不管怎样，试试是肯定要的。

操盘手记：模仿是学习的一个最为捷径的一个手段，有时候模仿得好，可以事半功倍，达到或超过预期的效果。

关键是模仿不能只在乎表面，形式上的模仿，要在内在性的研究上下功夫。不同的视角有不同的认识，也就有很不同的效果。

为了保证项目的开盘成功，老姜还是很注重营销技术层面上的东西如何保障，虽然铺排的时间紧了点儿，但还有三个月时间可以操作。老姜要求关门倒计时安排工作。看来工程进度上是无法在推广前提供像样的展面了，但看来当天还是可以将会所赶出来，这个是营销的一个软肋，没有展面，等于在三个月的时间内，客户上门就没有了体验场所，就是旧售楼部摆放的沙盘，也很难体现项目的品质和气势。

老姜认为只能通过其他营销手段来弥补。加大广告力度，拓展传播渠道是一个方面，加强销售团队，细分场景说词，互动情感营销培训也是一个方面。还有就是要挑选一个最佳的开盘日子，策略性地选择首次入市的产品，巧妙定价也是很重要的方面。

这三个月里，工程方面必须在项目的情景展示上做足功夫，首先是样板房的选择要预先定下来，其次是看楼路线要提前绿化起来，再次就是售楼大厅的物料准备，以及为配合销售所要求的展面要完成，还有就是如何服务好客户的体验形式也要落地。

工作很多，每个环节都要有专人跟踪，每个动作都必须到位！

除了执行力，公关活动也不可忽视。为此，老姜要求策划组提出有建设

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

性的公关活动，并选择合适的场所在合适的时机点上进行安排。看起来是一个很简单的安排，要实现的完美，非得落实到每一个细节不可。

这也是老姜第一次这样以大盘的手法来操作项目，结果怎样，不知道，谁也没有底。王志刚工作室当然也派出了一支很有大盘经验的高手来助阵，代理公司选派的策划师和销售人员也是做过大盘的，这样组合加到一起，团队的力量已经无法挑剔。

几家云江的主流媒体也做了配合推广的方案，毕竟中新公司在云江有广泛的群众基础，政府的相关部门也是积极配合，他们也希望市场会如预想。到了万事俱备，只欠东风的程度，箭在弦上，不得不发。

整个云江炸开了锅，云江从来没有这样的架势来做楼盘的，整个就是立体式的推广架势，海陆空几乎所有的营销工具都用上了，消费者应该说该看到的都看到了，该听到的也该听到了，很多人上门来探虚实，倒是上门量明显增多了，但效果远没有凤凰城的人流效果。项目还没有开盘，新的售楼部还没有面市，也许当一切到位之后，情况可能不同。

项目终于在10月1日开盘，场面在云江算是火爆，当天的销售额突破了1个亿，比过去5000万左右的销售额提升了一倍多，但与凤凰城的效果相比，则差距很大。结果未免让很多人失望，大家检查了各个流程，似乎也没有什么太多的挑剔，大盘手法一样，不一样的是城市。

事后，大家总结还是发现了重要的线索，凤凰城贩卖的是大盘下的超值性价比，而我们的项目贩卖的是品质和圈层，走得是“金字塔”上层的路线，这或许是不能如愿造成全城空巷的一个很重要的原因吧！

大盘，虽然是流行的角儿，但云江的市场似乎有些不适应，其中的原因很多，但尝试之后的顿悟，还是给了大家很多的启发和思考，也许很多模式都是好的，观念都很先进，但不是任何情况下都可以照搬照抄的，人们应当吸取教训。

操盘手记：对任何一种模式要进行仔细研究，看看是否适合自己项目的基因，才能决定是否去复制。否则，努力会成为徒劳。

操盘手要同时用两条思路做营销，一条是策划思路，一条是执行思路。两者的搭接点就是当今的市场环境中的时机如何，诸如政策影响，购房者的消费心理变化等都是要素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章 转换角色

浮躁的世界，造就浮躁的人，这种感受老姜很强烈。此时的云江，房地产风风火火，圈子里的人却越来越频繁地走动，说不上太多的原因，有时候一点儿小小的不如意，就会让人发生改变，也许是市场诱惑太多，人们的心里有了亢奋后的躁动。

变革的时代，这些现象似乎不足为奇，面对机会人们有想法也很正常，很多人走动之后，职位确实高了，职业的前景也光明了很多，这不能不留给人们对过去有太多的反思。时代变了，我们的管理方式是不是应该变一下了呢？

人，向来是企业最为宝贵的财富，如何发现能人，如何留住好人，这是企业必须去考虑的问题。每个时期，人们的追求都不一样，但不管怎样，人们都需要一个受到尊重和重视的环境，并且有自由发展的空间，这一点儿是一样的。

城市化中的云江，很多老板已经看到了房地产走好的趋势，抓住机遇，做大规模，这是很多老板都在想的事情。企业挖角就太正常不过了，有通过猎头公司的，也有通过老板与老板之间相互介绍的，此时的老板，从来没有过有如此对人才渴望的迫切感，第一次，他们肯花钱请专业人士来打理自己的生意。云江的职业人为此都很兴奋，大家觉得，自己的付出终于可以标价，受到老板的尊重了。

每当老姜看着身边的朋友一天一个身份时，禁不住也会有很多的感叹。开始老姜并不明白朋友们为什么会变得那么快，冲着钱吗？似乎有一点儿，好像又不完全是，大家见面，有时候会感到对方的心情不错，谈吐激昂，也就少了追究，心照不宣，很难猜透。

郁闷的时候，老姜也会想自己是不是落伍了，来云江之前就在一个企业待了十年，来到云江一待又快四年了，自己都快四十的人了，是不是也该动一下了呢？朋友请去喝酒，酒桌上，有朋友也质问过老姜，国企有那么好待吗？收入不高，责任不小，还有人管着，腾挪的空间似乎也不大，这时候他一般只会摇摇头，会心地笑一笑。

老姜的工作实在太忙了，他不像一般的国企干部，领导来时可以停下手

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上的工作，陪着他们到处转转，好像陪好领导就是一天的工作。但他必须要工作，很多事等着他去处理，他必须身先士卒，否则，工作上就可能出问题。他习惯了将自己浸泡在工作中，难怪有人说老姜在国企升不上去，他太不懂过去的人情世故了。

16 年的国企生涯，让老姜锤炼了很好的性格，虽说官做得并不算大，但在自己待过的企业，他还算自在。虽然自己并不熟谙企业政治，但凭着他的认真，全心地投入，为人仗义，也很受同事们的首肯。说不上能干，但干事利落是有目共睹的，因此，有时候领导们对他还会赏识。

操盘手记：一个人的工作环境确实对于一个人的能力发挥很重要，没有好的工作环境，你的能力是不可能得到释放的。

企业文化的建设要围绕员工的尊严来进行，只有企业把自己的员工当一回事儿，员工才会有对企业的归属感。不要把官场作风太多的带到企业中来。

国企，直到现在还是很多人向往的地方，人们看到了国企强大的垄断实力，装备精良，人们感受到了国企强大的竞争实力，轻松稳定，国企有市场无可比拟的职业优越感，这些都是国企当今的魅力所在。还有很多大学生为了一个公务员的岗位，几千个人打破头皮，为的是什么？不就是收入稳定，保障性强吗？

国企在人们的心目中有着各种各样的光环，这是不争的事实，进到国企工作的人一般都很珍惜自己的饭碗，不会轻易地离开。除了保障，人们还看重国企内的员工关系，都是主人翁的心态，想象中应该没有太残酷的勾心斗角，即使有，忍一忍也会过去。

爬到国企重要岗位的人，叫他出来创业，应该说更难，虽然，有时候你会多愁善感，高不成低不就，但还是会忍着，直到退休，摸摸口袋没有多少钱，但社会保障还是让自己够吃够用，也就有了更多的心慰。国企，的确成为这个时代很多中国人的人生选择。

在国企干活，能力不强是不行的，毕竟组织者还要需要有能力。企业在选拔干部时，优秀的人可以成为国企的头领，并在浩瀚的社会海洋中带领企业参与竞争。但光有能力而不懂企业政治，也似乎不行，国企毕竟少不了推磨的人，大家都姓“公”，面对很多问题你不能强硬的去管理，领导们凭什么要把权力交给你呢？这些问题，你不得不思考。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大学毕业后，老姜就没有离开过国企工作。他并不排斥国企的工作环境。他也无数次梦想过，有朝一日自己能扛起企业的大旗，释放自己的职业能力，但路途似乎很遥远。论资排辈的升迁模式，微妙的人事关系，低效的工作方式，无端的宾客应酬，这些似乎老姜都不擅长，但他喜欢跟自己的员工队伍无拘无束地相处。

老姜决定离开中新公司是在2003年，那个时候，老姜被公司调到了鹏城工作，在职位上定位也不很清晰，周边没有自己熟悉的环境，新的领导，他还要适应，他心里有些不爽。正好这个时候，上级领导也发生了变动，老姜很警觉，很怕是企业内部的一次地震，他不想踩到雷区。

此时，云江在召唤他回来。一家云江的民企此时向老姜发出了邀请，高薪聘请老姜回云江工作，心情动荡中的老姜确实很难受，也很矛盾，16年的轨迹是不是要画上句号？虽然，今后也还可以回来，但国企是讲资历的，中断的资历肯定无益于自己有太多的上升空间，不像在国企内走来走去，都在体制内，这一次是彻底告别体制，要去到民企，对于一个从来没有在民企打拼过的人来说，这需要抉择。

老姜记得过去的领导曾跟自己讲过温水煮青蛙的故事。故事的内容大致这样，一口锅里放着很多青蛙，凉水的时候，青蛙还不觉得怎样，当水温变到温水的时候，青蛙此时还觉得可以忍受，当锅里的水沸腾烧开之后，此时青蛙想跳出来的时候，已经晚了，很快青蛙都成了人们碗里的盘中餐了。这个故事告诉我们，要善于辨别环境，中国正在走市场经济发展的道路，国企这种有缺陷的企业环境，里面的人会不会也像青蛙一样呢？

民企是什么样？对老姜来说很难想象，他感到很陌生，只是知道民企都在草根中生，艰难的活过来，有很强的环境适应能力。在中国的经济版图中，民企的比重正在上升。民企的产权关系清晰，进取心强，老板们都能身先士卒。

对于民企，老姜很久之前就有过好奇。从无到有，民企在中国经济中的分量确实增长太快，民企的老板也不但创造着财富的奇迹，很多在国家放开管不到的地方，民企都能发展很好，很多职业经理人在帮老板创造财富传奇的同时，自己也获得了相当的社会地位，有了在国企无法得到的成就感，这是最大的诱惑。

国企，对于职业人来说就像多了一个保姆，有了依靠，也很舒服，但未必能得到心灵上的满足。或许来到民企，把自己放在市场上去打磨，一切靠

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能力吃饭，没有依赖，没有约束，完全自由发挥，这样人是不是会成长快些？

想了很多，老姜最后还是决定下海试试，没有回头路，大不了自己创业，没有什么了不起的。观念转变，老姜变得更加轻松起来，反而没有了顾虑。天生牛犊不怕虎，对于老姜这个年纪的人来说，也许不合适，但此时的老姜确实有这么一股子劲儿。

操盘手记：制约人们行动的往往是观念。一个人要想提高行动力，首先要在观念上得到改变，正确认识行动的意义。

体制的不同，确实会造成人的主观能动性不同，在企业管理中，关键在于领导是一个什么样的态度。企业管理也要重视人性的需求。

带着激情来到民企，老姜是想有一番作为的。

首先，在薪酬上，民企确实给了老姜以安慰，他以另外一种身份出现在云江的圈子里，跟当时的朋友们的感受似乎是一样的。以选择换价值，这是老姜想让别人知道的；以成绩换地位，这是老姜期望做到的。

然而，老姜在这家民企工作的热度仅仅持续8个月。

工作环境的落差很大，这家民企的房地产业务刚刚起步，队伍不全，业务不熟，制度和文化没有形成，工作氛围有待适应，这些其实老姜早有准备，似乎不是什么问题。

问题还是出在价值观上，毕竟老姜在大型国企工作了这么多年，也走到了一定的岗位，有着一套自己的办事方式和风格，这是肯定的，或许这就叫文化。然而，熟悉了这家民企的管理模式后，老姜觉得民企在管理观念上存在着很多问题。

民企，似乎所有的企业触觉还是单纯的放在了直接的赚钱上，对员工缺乏尊重和关爱，对职业行为的限制不是来源于制度，而是老板的口头传授，并且可能随着老板情绪的变化而有所不同。

在民企做事，似乎没有标准，又似乎框框很多，对工作的评价也完全取决于老板一时的喜好，变幻无穷，这是老姜无法适应的。在民企里，似乎老板有很多的线人在盯着你工作，一些老板的亲信在老板不在的时候，在企业里耀武扬威，你还不能得罪，老姜的感受很不好！

在民企里，说是给你权力，但事事你可能不能决断。团队不认为你是首领，又怎样能动作标准地把指令做到位呢？当你改变方式的时候，你就会有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一种有心做不成事的感觉，你就会开始苦闷，怀念自己过去的日子。

后来，老姜了解到职业没有安全感，是很多民企中普遍存在的问题，这与国企是有天壤之别的。8 个月后，老姜不得不选择离开，显然，这一次的转型，老姜以失败告终！自己再一次被抛到了市场上，何处是岸，自己也不知道。

操盘手记：其实不是所有的民企都有这样或那样的管理问题。但民企的成长会有一个过程，这主要源自于他们的财富积累很血腥，创业很不容易，他们珍惜自己的努力，这种心态制约了他们的观念革新。

他们中很多人相信自己的经验，却并不怎么相信你的科学管理观，因为老板们正是依靠这样的经验获得了成功。而很多人尽管很有知识，很专业，但没有成功的阅历，这是老板们的疑惑所在。

经过风雨，见过世面，毕竟老姜有阅历，他没有后悔，他想的是下一步该如何走。

外面的市场依然很好，云江的房地产也日臻成熟，机会无处不在，老姜都看到了。此时的老姜有三种选择，一种是换一家民企继续自己职业经理人的生涯，不打东家打西家，这也很正常，毕竟他在圈子里还有一定的人气，但如此短暂的民企职业经历确实会有一些影响，不知道的人还会以为老姜的人品上是不是有问题。一种是回到国企，即使回不到中新公司，还是可以选择其他的企业。在国企里，自己做了 16 年，懂得行规，能够驾轻就熟。如果这样做，老姜就必须死心，不能再有什么非分之想，老老实实地待着，等着退休。最后一种就是自己创业，尽管已经过了自己创业的最佳年龄，但自己感觉精力还够充沛，也有一份激情，在云江还有一定专业营销上的名气。

老姜本来就是一个不甘寂寞的人，不能说喜新厌旧，至少不安分的心态，让他自我感觉良好。

仅仅过了 8 个月，老姜又来到了人生的十字路口。

他找来朋友商量，此时的朋友们能说什么呢？朋友中鼓励的多，他们认为老姜有能力，有闯劲，能成事儿，但究竟以后干得怎么样，大家都不得而知。说实在的，老姜在能力上还是有些不显山不露水的，大家并不知道老姜的深浅，何况市场环境不同，角色不同的时候，有能力又怎么样？市场是最为无情的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此时的老姜已过了赚钱养家的年代，这么些年下来，他虽小有积蓄，但这个年龄，这个时代，对男人来说最有吸引力的还是创业。平平稳稳过日子，对很多男人来说很不适应，不是本事有多大，而是看着别人在舞台上很精彩，自己心里会痒痒的。

赚钱？立业？还是纯兴趣使然？老姜自己都说不清楚，或者三者原因都有吧。如今这样一个社会，似乎谈理想太前卫，谈兴趣很荒唐，谈赚钱才是正道似的。老姜骨子里是想做企业自己说了算，60 岁不用退休。

他就是这样一个性格，每天丢掉工作，似乎心里会缺少些什么，工作上瘾，以至于很容易将自己的感觉浸泡在繁杂的日常工作之中。闲暇之余，很多朋友说老姜喜欢找罪受，折腾自己，不知道图个什么。

已经下海了，回头的事是很难做出来的。国企、民企的感受如今都有了，唯独没有自己创业的感受，对于一个在职业上喜欢折腾的人来说，未免不是一种缺陷。此时的老姜想到了创业，这种声音在自己的心里越来越强烈。酒桌上，以前的同事们都有跟老姜一样多的牢骚，酒喝到一定程度的时候，大家胆子也大了，反正没有领导在场，什么话都敢说，大家都海誓山盟，只要老姜扛大旗，他们就跟上。

此时的老姜倒也兴奋，这样一来，创业的勇气更足了。

操盘手记：中国的民企在草莽中发展，肯定会存在很多问题，至少在中国虽然机会很多，但社会的环境很杂乱，并不规范，造就了民企为着生存，什么都要干的局面。

民企发展到一定程度之后，要想持续发展，必须建立现代企业管理制度，把做生意的观念转变到做企业上来。譬如，不能用人为亲，要通过企业制度建设、文化建设，以及提高员工整体素质，来建立企业长期发展的机制。

出来做什么，这是老姜深思的问题。

生意场上有一句话叫做“不熟的，不做”，老姜自己掂量了一下自己的能力，觉得自己的长处还是在营销。这些年，他一直在这个行业干，而且自己也非常喜欢营销工作的挑战性。创意，不但能开启人们的智慧，也能激发人们的热情。

2004 年，云江的房地产市场日现景气，房地产的营销策划代理业也有了长足的发展，很多发展商都意识到房地产开发中必须要做到专业分工，在房

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地产产业链中必须将营销策划前置，才能提高项目的核心竞争能力，也必须将后期的销售委托专业公司来做，才能提高项目的溢价能力。

虽然，营销策划在房地产开发链中依然是处于服务性地位，属于乙方角色，但发展商也越来越重视营销策划的专业力量，改变了过去产品主义的做法，营销统领房地产开发工作的意识越来越得到认同营销迎来了专业的春天。

老姜觉得这个事情，自己可以尝试着去做。正好这个时候，老姜遇到了谭总，谭总也是云江有名的民企大老板，他为人谦卑，很是和气，做自己的企业也很有想法。虽然已经过了那个做生意的红火年代，但他对企业如何长期发展有自己的一套心得。

谭老板邀请老姜跟他合作，开一家营销策划顾问公司，以此丰富他的房地产产业链上的专业配置。老姜顿感机会来了。谭老板本身有自己开发的很多项目，而且还在不断拿地，房地产是谭老板看好的主业，再说与谭老板合作，至少创业初期，生意不愁，这就解决了公司的吃饭问题。

老姜回来后，跟几个好朋友极其兴奋地宣布了这个好消息，并告诉他们决定出来创业的时候到了。老姜本以为会有很多人跟进响应，大家平时喝酒时的海誓山盟，豪言壮语，到了该兑现的时候了。可是，结果令到老姜非常失望，只有一个人表示愿意跟着老姜出来创业，其他人都以各种理由缩回去了，他们没有胆量离开自己的体制。

开弓没有回头箭，老姜一不做，二不休，真的将自己沉到了海底，他不知道自己将来会怎么样，也许湿湿身就得上来，在海底憋死看来不可能，毕竟有谭总的生意罩着，好歹有个饭吃，要想吃得更好，就看自己以后的造化了。

做出创业的决定，那是老姜对中国企业体制的一次背叛，虽然泛不起波澜，但开始的探索需要勇气。他没有想到的是，打工和自己做企业还是两回事儿，除了生意，操的心太多了，财务上你要算计着花，人事上你要睁大眼睛在跑来跑去的人选中挑，企业制度和企业文化建设都得管，总之，事情多极了。

这个行业，并不像出来前想的那么简单，竞争相当惨烈，云江汇聚了这个行业中中国的三大巨头，他们实力超群，狼性十足，很多时候，你根本没有办法插得进去。他们的牌子已经被很多发展商认同，而且很多企业讲究门当户对，哪有你小公司的生意。他们稍微一用力，你就得败下阵来，根本不能跟他们对打。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽管圈子里的很多企业的老板和老总都认识老姜，但那时老姜是在中新公司，自从下海后，就没有国企的光环了，人家碰到你时与你客套一下，那是对你过去的尊重，现在想要做生意，还得看本事，在他们没有发现你的本事之前，生意还是挺难谈的。

操盘手记：身份的转变不一定获得过去市场上同等的待遇，这是很正常的。过去有企业撑着，你更多的是企业品牌的化身，当你从国企光环中走出来之后，完全要看自己能力的发挥。

创业，无疑一切从头来，事事亲历亲为那还是小事，关键是自己的意志力能否让自己坚持下来，这就是生存的本领，每一位创业者必须有心理准备。

创业还不到3个月，企业内部就出了问题。由于除了谭总的生意，企业没有接到新项目，虽经多次比稿，但最后都败下阵来。其中一位股东开始有些动摇，他在外面开了一家广告公司，自己悄悄地在运作。老姜认为很不妥，大家既然一起做事儿，不管多么困难，都不能有二心，大家的精力必须都全部投到自己的企业中来，只有这样，企业的发展才有希望。

那位股东执拗不肯，老姜只能动员他离开，然后再引入新股东。此时，谭老板正在做自己企业的管理转型，他的思路是收缩一些没有创利能力、非房地产主干业务上的小企业，看到老姜企业内部吵吵闹闹，他也决定退股出来。这个节骨眼上，对老姜来说无疑是晴天霹雳，雪上加霜！

这一回，老姜真的下海了。

谭老板还是很有恻隐之心，多次强调，他退股不是别的什么原因，只是企业的战略发展需要，他表示一定还会支持老姜。谭老板早期给老姜代理的项目还是给老姜代理，新项目还是会考虑给老姜，他希望看到老姜的企业成长起来，为此，退出时还特意借给了老姜的企业30万元，老姜很是感动。

老姜知道谭老板对自己的企业很有感情，企业的名称是谭老板起的，企业的办公地点是谭老板给的，企业的管理制度是在他的首肯下制定的，能没有感情吗？只是谭老板退出后，他没有太多的时间再过问老姜的企业生意了，一切都得靠自己！

不过老姜很快找到了新股东，以此形成了企业运营的铁三角。

老姜喜欢这样的结构，两方可以制约另一方的权力，这样可以防止企业犯错，这种股权结构，在企业后来的发展中被作为企业分公司发展的定式固

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定下来。老姜认为这样的结构是现代企业制度建立的需要。

连续拿不到生意，在企业内部也产生了一定的悲观情绪，很多人来了，又走了，带着对企业成长的怀疑，他们另谋高就了。“红旗能打多久”的声音也在高层中冒了出来，接生意的过程实在太苦了。

创业时期，企业没有钱，请不起好员工，即使有好员工进来，老姜只能开出空头支票来稳住他们，很多时候，老姜和股东们都必须亲力亲为，冲在第一线上，大家没有二心，只有一个想法，那就是杀出一条血路来！

这个时候，老姜玩起了孙子兵法，当三大代理行把主要精力放在中心城区的时候，他就下到云江的镇区市场拓生意，当三大代理行下到镇区的时候，他又带着大家悄悄地杀回城市中心区拓展项目。老姜形象比喻这叫做“农村包围城市”。

苦，没有吓唬住老姜和他的战友。

难，没有让老姜的团队退却。

他们在总结经验，从失败中爬出来，看着前方，那是一块开阔地，谁都可以勇往直前向前前。动动脑筋，克服障碍，不要牺牲。就是这样，企业坚持了三年，终于有了曙光，在云江开疆辟土，得到了很多客户的认可，也走出了泥泞。

角色的转变，让老姜多了一份温顺。和气生财，这是中国生意场上的古老哲理，老姜继承了。他现在想的是更远以后，做综合服务商，这是他给未来自己企业的定位。带着这份情感，风雨十年的云江，老姜依然要品尝行业的精彩。

操盘手记：企业的创建是艰辛的，说不定什么时候会遇到礁石，但坚持下来就是艳阳天。创业者要用智慧和勇气创建企业的未来，只有这样，才可能走得更远。

企业的创建就是要善于策划和谋略，只有预见性地工作，企业才能有更高的高度。

第五章 巧遇绿洲

下海了，没有了幻想，倒也轻松和简单了很多，老姜不用看别人的眼色

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做事了，如今是自己说了算，自由了很多。办公室虽然没有了过去那样的豪华，但也有了容纳 12 个人办公的 120 平方米的空间，也已经相当的阔绰。三年来发生的一切，虽然有些惊涛骇浪，胆战心惊，但挺一挺也算过来了。

如今的董事会，清一色是为这个公司做事的人，大家都很投入，相互之间没有埋怨，每个人都能自己操刀业务，这是企业最大的财富。公司为了成本，后勤人员尽量减少，有的人身兼三职，这是为了对外便于工作，对内提高效率。

两个在售项目，卖得都还不错，基本上把办公室的 12 个人和现场人员都养了起来。老姜现在考虑的是尽快能增加新的项目进来，不能坐吃山空，否则，等手上的两个项目卖完了，公司也就该关门了。

大家做的第一件事儿就是拜访老客户，这些客户都是董事们做职业人的时候留下的关系，向他们推销自己的企业。另一方面通过高额提佣奖励的方式，向社会征集信息，并不断参与项目的竞标。

此时，遇到了公司创建史上另一位恩人，那就是卢总。

卢总不知什么时候就听说过老姜，他曾试探性托朋友找老姜，想请老姜跟他讲讲如何做房地产开发的事情，结果被朋友挡了回去。朋友跟他说，老姜很难请，价格也很高，出场费要几十万元，你付不起。卢总不服气，跟朋友开玩笑说，花一百万元若能请到老姜来帮忙，他也愿意。后来大家都忙，引见老姜的事也就没有再提了，卢总也就只好做罢了。

后来，卢总的一位亲戚知道卢总要找老姜，而这位亲戚又跟老姜的关系很要好，就满口答应要带卢总去见老姜。当卢总的这位亲戚跟老姜说出卢总想见他的时候，老姜二话没说，要这位朋友立刻安排时间见卢总。

此时的老姜也想多见一些发展商，看看有没有业务可以自己做。很快，老姜就跟卢总见面了。那个时候，卢总刚刚拿到地，准备报建开工，卢总已经考察过很多项目了，也找过很多人了解如何做房地产，此时，他的心里已经有了一些底。

老姜见到卢总的时候，他的规划图已经基本完成。见面那天，卢总是拿着图册来的。卢总是地道的云江人，当过村支书，一身的农民打扮，操着一口的云江土话，不注意听，你还很难听懂。高高的个子，嘴里总是叼着一支烟，看人的时候，两只眼睛特别有神，好像要看出对方什么问题来似的。

跟他交谈过后，你会发觉他是一个特别固执，但很有自己信仰的人。他为人好爽，表面上就是一个英雄豪杰，好一个男人本色！但骨子里特别精明，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很会盘算，什么东西都不容易骗他，当然，他可以用自己的古板搪塞一切。

2004 年 6 月的一个晚上，老姜终于在卢总亲戚的带领下到了卢总那里。餐桌上，卢总与老姜客气了一番，也十分坦诚地表白了自己想见老姜的心思。老姜也非常高兴，也表示了对卢总的极大尊重，并鼓励卢总积极进入房地产这个目前在云江的朝阳行业。

卢总喜欢喝酒，而且喜欢喝洋酒，酒量也很大。老姜是和自己公司的许总一起去的，两个人你一杯，我一杯，也没有喝过卢总。卢总说他年轻的时候，可以喝两斤白酒，这可把老姜吓坏了，他们哪是卢总的对手呢？

卢总谈了自己对项目的一些看法，他对这块地充满着感情，这块地是他们村里的，他开发的房子很大部分想卖回给自己的村民，所以，房子的品质一定要好，不能对不起自己的村民。他把这个楼盘的名字也想好了，叫“世纪绿洲”，这个名字有着很深的含义，他要将楼盘打造成 21 世纪的精品，而且是生态绿洲。

老姜跟卢总大谈了很久的生活方式，楼盘应该如何如何向客户贩卖生活方式，而不是产品，没想到老姜的言论卢总早就从报纸上了解了，他也很认同，甚至还想好了自己的楼盘在推盘时的广告诉求，那就是“献给最懂生活的你”。老姜觉得也挺不错，很实在，也很纯朴，对这个地区的目标客户来说无疑很有心灵的穿透力。

规划图上的户型，建筑和园林规划都是卢总自己跟设计师两个人碰出来的，虽然拿给老姜看，希望老姜能再提出些参考意见，但老姜与卢总的交谈中，已经知道改动的余地不大了，也就没有再说什么，只是稍微讲述了一些开发中要注意的问题。

这次交谈，让卢总与老姜成为了朋友，大家感到双方都很投缘，交流也很畅快，卢总也答应聘请老姜做自己的顾问，聘期一年。老姜窃窃欢喜，虽然还没有把项目的销售代理谈下来，但已经有了进一步接触项目的机会。

操盘手记：项目拓展本身就是大营销，也需要很好的策划。拓展渠道是取得项目的很重要的一步，只有渠道通了，项目的信息就足了，也就有了拓盘的先机。

广交朋友是拓展工作的很重要的环节，以诚待人是赢得朋友信任的关键。拓展人员除了勤奋，就是如何增加自己的知识面，拓展工作首先需要拓展自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

回来后，公司上下都开心极了，三个月的时间铺垫，似乎终于有了收获，这是公司走向业务光明的开始，大家开心是有道理的。虽然，卢总一年只给10万元顾问费，而且讲明是给老姜个人的，但大家看到了希望，不管白猫黑猫，只要抓到老鼠就是好猫。

这个时候，公司又传来了好消息，在云江昌平镇的一个投标项目，终于有了回复，公司中标了，这无疑又是一个特大的利好！复函中，发展商也特别看重公司的投标方案，认为报告全面，对市场分析透彻，营销策略有创意。在对公司的考察过程中，人家也特别看重公司当时操作的百亩大盘“碧水天源”。发展商认为公司虽小，但操盘还是很有实力。

老姜的心情也开始好了很多，脸上也多了一些笑容，不那么绑得紧了。

每个星期，老姜都要去卢总那里一天，解决一下项目的工作问题。在项目上，老姜认识了卢总的搭档刘总，刘总是项目的真正出钱的大老板，他跟卢总是中学同学，大家关系好，知己知彼，也就有了合作的基础。

刘总与卢总不同，他是一副绅士风度，说话彬彬有礼，身材要比卢总魁梧。在项目上，刘总一般不管具体的事儿，只抓大的方面，不像卢总，很多工程基建上的事情他都要管。刘总对老姜也很客气，对营销也是很有想法和见解的。但久而久之，老姜发现刘总和卢总对项目的认识和看法还是有很大的偏差。

刘总注重面子，什么地方都要做得讲究，广告语出街也要讲究，生怕失了身份、掉面子。虽然也是第一次做房地产，但他不想让外人知道，要让外人看不出破绽。因此，他格外注重项目对外的传播形象。

卢总则不同，他很注重成本开支。园林没有找专业的设计单位，园景是自己想的，树木是自己亲自到海南买的，花工是从别人的项目上挖来的，总之，一切都自己干。所以，老姜感到卢总特别的累。

对于样板房，刘总注意格调，卢总注意实用，争执不下的时候，卢总一般都会听刘总的，因为刘总是大老板，卢总也不想与他吵翻。所以，在项目顾问当中，老姜是特别注意的。实际上，不光老姜做“世纪绿洲”项目的顾问，整个公司都加入进来了，目的就是要让两位老板看到，公司是很重视“世纪绿洲”项目的。

半年过后，老姜试探性地向卢总提出，能否将销售代理委托给自己的公司，卢总满口答应了。因为在这半年中，卢总看到了老姜和他的同事们是真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

干活儿，而且投入度之高，远远超出10万元的顾问费的价值。

老姜也向刘总提及过此事，刘总并没有当面答应，他说要看老姜的营销方案如何，同时也担心老姜刚组建的公司能否担当重任。他明确对老姜说过，你们几个个人能力都不错，但作为企业来服务，公司怎么样就不一定了。

从刘总身边的人了解到刘总还是满在乎门当户对的，他骨子里看不上老姜刚组建的公司。外面也有几家知名企业在跟刘总接触，这是老姜后来才知道的，刘总没有跟老姜说过，这些公司经常给刘总送市场报告，经常带刘总去看盘，刘总对他们也十分有好感，但碍于老姜在卢总的首肯下先入为主了，他也没有再说什么。

操盘手记：公共关系的处理对于操盘手来说是一门艺术，操盘手不能只埋头拉车，不抬头看路，这样的业务型干部不是最佳的操盘手。

遇到多位老板的时候，首先要摸清楚各位老板的脾气和秉性，有意识地平衡开展工作，不能厚此薄彼，更不能使自己成为矛盾的制造者，这样才能将工作开展好。

老姜和他的团队对“世纪绿洲”项目很是认真，这个项目有26万平方米，是一个典型的社区大盘，拿下来对于老姜企业来说，单从收入来看就很客观，不重视显然不行。于是，老姜早早就完成了项目的营销策划方案，并及时跟两位老板做了汇报。

两位老板听得都很认真，也给方案提出了十分中肯的意见，但谁也不提代理委托这件事儿。另一方面，卢总也在加紧组建自己的营销队伍，看来两位老板要自己做营销了。事实上，按照两位老板的性格，这也正常，卢总连园林绿化的树都要自己去买，而且两位老板都是那么自信的人，自己组建营销团队就没有什么奇怪的了。

当老姜再一次找到卢总询问代理的事情的时候，卢总也改口了，他说他不会把老姜赶出去，让老姜就当好项目的顾问吧，却只字不提销售代理的事情。很快，“世纪绿洲”的营销队伍组建完毕，营销总经理和销售经理都到位了，销售员也全部找齐了，此时离开盘只有不到3个月的时间了。

老姜依然做着顾问，卢总依旧对他每天有说有笑，这也许就是卢总的圆滑之处，可能还是另有原因？有一天，卢总跟老姜喝酒，开心以后，卢总要老姜允许他先试试，试不好就交给老姜，叫老姜不用着急。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此时的老姜能说什么呢？眼看着会所和园林都建起来了，房子也到了可以销售的程度，广告都出街了，项目终于认筹了。然而，一个月下来，认筹不是太理想，只有30来个筹，卢总和刘总有些着急，他们不明白为什么。

认筹的结果不很理想，似乎跟销售团队的执行力无关，这些销售员都是卢总在各个项目中百里挑一挖过来的，不但素质高，而且销售技巧强，销售经理也没有话说儿，也是干过大项目的，经验十分丰富。

问题出在哪里？还是在项目的营销推广上。"世纪绿洲"项目虽然大，有20多万平方米的规模，在后街镇也算是一个大盘，大社区的价值是无可置疑的，但项目不在后街镇的中心区，而是在后街镇郊区的工业区内，项目的四周都是厂房，没有一条像样的商业街或者大商场配套，区域内的生活价值并不成熟，首期开工的面积也仅仅不到5万平方米，根本没有"绿洲"环境，大社区的展面暂时没有出来，这些都会增加楼盘推销的抗性。

项目推广的区域范围也比较狭窄，而且很不系统，毕竟发展商自己主导营销，没有办法专业执行营销推广节奏。遇到问题的时候，也没有更多的办法去拓宽渠道，引导客户消费意识转变，创新项目的推广价值模式等，这些需要专业团队来完成。

刘总和卢总都是第一次做房地产，不知道这个行业的水深水浅。总之，钱投下去了，他们是需要回报的，利润低一点儿没有关系，但必须赚钱，而且资金要滚动起来，谁有那么多钱，可以不断地投呢？他们想到了代理，用专业团队做专业的事情。

老姜觉得机会来了，又重新改写了营销方案，并制定了带老板们参观的计划。很快老姜就跟两位老板做了新的提案，他们觉得方案不错，第二天，两位老板跟着老姜出外考察项目，大家有说有笑，气氛非常好。

在中新"阳光澳园"项目现场，刘总听完了老姜的介绍，就跟该楼盘的代理公司的一位经理攀谈起来，原来他们认识。老姜也就没有打搅他们，而是故意让开，他给卢总进行介绍。整整走了一天，大家都感到很累，看了6个盘，似乎各个有收获，老姜觉得没有带错。

回到公司，老姜心想，这次肯定行了。这些天，老姜几乎都跟两位老板泡在一起，并且拍着胸脯跟他们保证过圆满完成任务，他们对老姜的计划也十分赞赏。看来万事俱备，只欠东风了，等着好消息吧！

第二天，老板们的电话还是没有来，老姜以为他们还要商量一下商务条件，也许再有一天就够了。到了第三天，电话还是没有来，老姜心里有些忐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

忑不安起来，难道老板们还在犹豫是自己卖还是给代理商卖吗?

又过了两天，老姜终于坐不住了，给卢总打电话过去，卢总在电话里告诉老姜，刘总已经把代理签给了“阳光澳园”的代理商，这些天他都在忙着合同。老姜不敢相信自己的耳朵，久久呆立在电话机旁，这是真的吗?

等老姜清醒过来之后，他马上叫上许总，直奔“世纪绿洲”项目而来，他要当面见卢总，他要搞清楚原因，他不喜欢这样不明不白，这不等于过去的工作和努力都白做了吗? 老姜过不了自己这一关，他有些伤心，但眼眶含着泪就是没有掉下来，真的，这个时候，他真想哭!

操盘手记：人有时候是会经常遇到挫折的，这些挫折可能击垮你的斗志，让你无法想象后果，这个时候是最能考验人的。

努力，不一定会有结果，但你必须相信，不努力肯定会没有结果。所以，每一个人都应努力去开展工作，不能有丝毫的懈怠。

卢总知道老姜会来找他，他坐在自己的凳子上，始终不肯出声，因为刘总还在，他等着刘总跟老姜说完。刘总还是那么几句话，不相信老姜新成立的公司能把他的项目做好，他请代理公司要看品牌，他请老姜谅解。刘总说，三年后他可能会请老姜，那个时候，他相信老姜的公司会成熟许多。

刘总还是那样温文尔雅，似乎他说得都在理儿，他起身跟老姜握了握手，说有事先走了。老姜此时心中有一些委屈，也有一些火气，他埋怨两位老板既然不能将代理交给自己做，当初就不要让自己的团队做那么多方案。老姜很僵硬地起身跟刘总勉强打了一下招呼，礼节的东西还得注意。

等刘总走后，卢总开口说话了，他说这是刘总的决定，他没有办法只得服从，他叫老姜和团队不要泄气，机会还是会有。他把项目的合同内容都跟老姜讲了，他希望老姜不要急躁，要有些耐心。

无疑，卢总给了老姜一些安慰。在这个阶段，你没有办法，毕竟项目是老板的，他担着风险，他考虑的是门当户对，想把项目买好的心情可以理解。这一次不能把关系搞僵，做乙方的就得有忍心，也必须有耐心。

老姜依然是“世纪绿洲”项目的顾问，只是当那家代理公司进来后，老姜来的次数少了，即使来了也说得少了，因为大牌代理商在这里执政，人家有人家的做法，闭口观察是最好的做法。

一个月后，奇迹出现了，这家代理公司可能是水土不服，或者是没有适

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应过来，进来一个月的时间只卖了一套房子，这让卢总很生气，刘总也很惊讶。不是大牌公司嘛，为什么也是这样的结果？按理说怎么着都得卖个超越过去吧，结果怎么会这个样子呢？卢总提出解约，不能再这样试下去。

营销上的事情有时候很难预料，你说这是运气也行，说专业也罢，反正有时候做对了一点儿，就可能改变局面，恰恰你没有做到，就得认倒霉。这也提醒老姜，做营销的马虎不得！不然，结果也会死得很惨。

此时的卢总电召老姜入“世纪绿洲”，这一次是卢总主导了，理由似乎很充分，这家品牌公司水平不过如此，不能这样迷恋品牌了，他跟刘总提议试试老姜，条件跟这家品牌公司的条件一样，没有区别，考核也是一样的严厉！刘总同意了，毕竟，结果说明问题。

操盘手记：有时候就是命运安排的机会，掌握不了机会，机会就会离你而去，没有办法，也无法挽回，并不一定都是能力问题。

市场如战场，要想在战斗中获胜，你必须做好充分的准备，了解市场情况的来龙去脉。否则，无准备的仗，你是打不赢的。

开始老姜还不知道是什么原因，卢总会这么急切地找他，当老姜明白卢总要换代理公司的时候，他兴奋了好久，似乎久旱终于迎来小雨似的。他此时很感激卢总，过去的埋怨全部消失了。此时，他想得更多的是“世纪绿洲”项目下一步的工作该如何开展，他不想丢失这次的机会。

全力以赴，几乎是当时公司上下同仁们的共识！

一个月，要用销售结果证明自己的实力，这成了老姜心中的一道命令！

此时的老姜啊，像个战神，两眼发光，这是公司成立以来，老姜最好的状态。其实，下一步的营销如何进行，都在老姜的心里。他太了解卢总了，前一段日子，老姜经常称兄道弟地跟卢总沟通，了解他的想法，如何在营销中融进卢总的思考，为的是能让营销工作顺利开展起来。

卢总毕竟在这个地区生活了很多年，他太了解这里客户的性格了，特别是本地人，没有人比他更了解，他对客户的判断如果能结合策略，并统领营销工作，相比营销结果也就差不到哪里去。

从客户出发，这是老姜对策划的要求，一切营销工作都离不开目标对象的情感挖掘。在项目产品一定的时候，首先是要在产品之上挖掘客户圈层，只有圈层明确之后，你才能懂得如何植入客户喜好的文化，并通过产品“6

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要素”的细节体现出来。

从客户出发，还有一个理由就是锁定客户的城市气质，在竞争市场，一个楼盘跟人一样，如果没有个性和气质，就无法从差异化的市场上脱颖而出，也就根本没有机会向客户输送自己的附加值了。

广告诉求是项目气质的体现，这种气质是让客户找到对号入座的理由，吸引客户上门体验，并通过体验结果，用产品生活价值的性价比来最后折服客户，这些卢总都很认同。于是，营销动作系统整合之后，广告很快出街，市场真的被调动起来了。

第一个月下来，老姜的销售团队就卖了50多套，大大出乎卢总和刘总的预想。两位老板都很开心，刘总也开始转变了对老姜团队的看法，主动参与到营销方案的制定中来，结果论成败，刘总认这个理儿。

后来，老姜用了很多实效性的营销手法，也十分管用。在一些郊区盘，有时候一味做广告，并没有多大效果，特别是云江这样的地区，高端客户本来就少，大家基本上都是刚性需求，实在一些的卖点提炼比天马行空的意境营销要好得多。

老姜委派了一支很强的团队来打理项目，并经常跟卢总沟通，不能让卢总对营销工作有任何的疑惑，也学会经常给刘总汇报，争取他的支持。对于一些专业上必须坚持的东西，大家学会了如何向两位老板解释，也使得营销工作紧张有序地开展着。

每一仗开打前，大家都研究得很细，从目标客户出发，基本上锁定了客户喜好。项目组从四个方面挖掘客户特征：首先是职业，不同的职业会有不同的喜好；其次是年龄，不同的年龄段的客户也有不同的产品喜好，而且购买力不同；第三就是要明确客户的置业目的，是自住还是投资，关注的楼盘价值点是不同的；最后就是家庭结构了，不同的家庭结构，对户型有不同的要求。

当客户研究透了之后，产品的营销策略就好做了，这叫做有的放矢，精准打击。两位老板很满意老姜和他的团队的工作，从此“世纪绿洲”再也没有脱离过老姜操盘。老姜跟两位老板也结下了深厚的友谊。卢总也因此成了老姜创业路上的恩人之一。

操盘手记：从客户出发做策略，在任何时候都是没有错的，离开了目标客户的喜好，营销就会迷失方向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全面分析客户需求，就能将产品定位做得很准，也为下一步营销工作的开展奠定基础。每次新产品推出前，都要重新梳理定位，在不同的市场环境下，目标定位也需要微调。

第六章 兵败长平

俗话说“创业艰难百战多”，对于老姜而言似乎有着强烈的共鸣。自认为是营销高手的老姜本以为创业会一番顺利，没想到的是一开始就是困难重重，这是大大出乎老姜意外的。“世纪绿洲”项目进来后，并没有让公司的经营改观多少，生存依然是公司最为重要的问题。

2004 年，经朋友介绍，老姜有了一个新的项目信息，项目位于云江的长平镇境内，著名的隐闲山下，项目占地有 100 亩左右，容积率 2. 5，地块很方正，也很好布局。发展商是北京来的，来头不小，属于中凤集团的子公司。

长平镇也是云江房地产发育最早的一个镇，依托着长平火车站，它早期的房地产大部分做的是香港人的生意。2000 年前，长平有很多楼盘拿去香港做推广，因为价格便宜，而且还通火车，很多香港人把房子买到长平镇来养老。还有一部分在长平附近开厂的香港人或者台湾人也在长平镇置业，这一现象也就把早期的长平变成了云江的小香港。

外地人在长平买房的人不多，长平的本地人基本上都自建房子，而外地人一般都是来打工的，他们一般住在工厂的宿舍里，很少买房。只有少部分在长平做生意的人，他们会混杂在置业人群中，因此，早期的长平 80% 的房子都是被香港人买去，一到周末，这里都是度假的香港人，好不热闹!

2000 年后，长平的房地产市场在悄悄改变，城市化推进云江中心区建设的同时，也推进了镇区经济的发展和变革，城市面貌随着城市道路的改善正在发生日新月异的变化。长平镇很像一座县城，人口已经有 40 多万，城市也形成了中心区，房地产项目多达 60 个，本地人也开始在长平悄悄置业，80% 的港人置业比例正在悄悄被蚕食。

难道中凤集团是看重了长平的这种市场变化来到这里投资发展?

总之，朋友带着老姜在 2004 年 6 月的一天见到了中凤集团驻长平的负责人田总。田总是典型的国企干部，说话的时候带着一点儿官腔，田总是北方人，学者出身，说话虽有官腔，倒还是很温雅，不紧不慢地介绍了自己的项

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目情况。

老姜的朋友免不了也把老姜推销了一把，他的朋友希望老姜能把生意谈成，也算自己尽了一份心意。老姜当然也不会放过这次机会，极力渲染了自己公司的情况。田总了解到老姜曾在大型房企干过，有着相当的开发经验，他不时给予老姜敬佩的眼光。

学术派的人一般都专业相同，有着天生的血缘关系，大家很快就能谈到一起来，对一些开发中的问题，大家都有同感。田总最希望的是老姜一份长平市场的详细分析报告，他刚来云江，并不熟悉这边的情况，又听说老姜是本土公司，他有了兴趣。不过临走前，田总还是跟老姜说按照国企规定，代理是需要招投标的，这个机会他可以给老姜，老姜当然很感激，有机会就行。这是老姜这次见面的目的。

操盘手记：市场是靠朋友圈子扶起来的，企业要想把业务局面打开，首先要学会做人，依靠朋友的口碑来拓展，比自己去闯要好得多。

在具体业务中，不同的客户有不同的个性，你首先要对客户的性格做出判断，再选择话题跟客户聊，这是很重要的。

可以说老姜对于长平镇的市场过去很不熟悉，过去他一直在城里做，很少到偏离城市中心区的镇上来，毫无疑问对这里的市场很陌生。老姜出来创业前，一直在做发展商，手里玩得也就是发展商自己的项目，根本没有代理公司那么多可以横向比较的市场信息。

当时，老姜的团队对长平市场也没有太多的熟悉，毕竟长平在云江的西北角，房地产几乎是独立成自己的体系，说是在一个城市内，过去来往并不多，大家也就很少关注到长平的市场发展情况。当时，老姜还没有建立市场研究中心起来，一切都得策划师自己找资料，这些都是企业创业初期可能出现的情况。

但大家都还是专业知识过硬的人。老姜回来后，马上列出了市场调查的提纲，分工到人先展开市场调查工作，以便于策划报告有最为充分的依据。

市场研究被分成了三个板块：一个是城市板块，主要研究城市的经济结构，人口结构，城区规划布置，城市房地产板块竞争格局，以及5公里和10公里范围内客户的来源和消费力等。目的就是要回答消费者是谁，购买能力如何，哪个区域对本项目构成竞争压力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二个是市场板块，主要研究房地产近几年来的供求情况，潜在供应状况，以及不同区域内的供求变化情况，以及项目周边竞争性和潜在竞争性楼盘的竞争优势分析等。目的是找出项目所在区域内的竞争对手和竞争压力。

第三个是项目板块，主要研究项目的指标体系，项目周边的四至环境，发展商的品牌溢价能力，以及项目的目标圈层研究等。目的是找出项目的发展商品牌溢价能力，为品牌下的核心竞争力做铺垫。

这个市场分析是老姜总结研究的，他明确了产品定位下的目标客户是谁，如何创造项目核心竞争价值，以及项目如何实现溢价能力等三个问题，这应该是发展商所看重的。只有经过这样的系统研究，项目的定位才更加清晰，有抵御风险变化的能力。

一个星期后，田总的邀标书下来了，参加的单位一共四家，其中三家都是云江代理界的佼佼者，只有老姜的企业名不见经传，这是田总见了老姜之后，特意加上的。田总在与老姜交谈中感到他的团队还行，营销理念很新。

标书中规定的方案时间只有两周，时间很紧，好在大家早有准备提前安排了工作。接到标书的时候，老姜的前期调查工作已经基本完成，下一步就是完成定位和营销报告了。这一次，老姜还是想争取这个机会的，毕竟这是大发展商的项目，如果接下来的话对今后企业的品牌成长很有好处。

隐闲山，无疑是大家看重的很重要的资源，发展商也这么认为，通常意义上讲，“山”和“水”都是楼盘溢价能力提升的很重要的资源。何况这座山在长平很有知名度，山上有一座大庙，也是长平人经常烧香拜佛的地方。楼盘没有在佛像的正前方，是在佛像的旁边，也该说没有风水上的顾忌。

项目的策划思路基本上就是围绕着隐闲山的生态环境来展开的。将养生生活作为项目生活方式的主导思想，中凤集团已经确定了项目的案名，楼盘取名为“山水雅居”，顺着这个思路，老姜想用“隐闲山下，生态氧宅”来统领项目，提案的时候，发展商也大加赞赏。

目标客户，是发展商最为关心的，似乎也很清晰。调查中，大家注意到在长平的香港人比较多，但到了2005年后，本地人的置业比例在上升，而香港人的比例在下降，所以老姜公司建议“50对50”来配比产品，发展商也很赞同。

余下的营销策略，老姜基本上把过去在中新公司操盘的手段用了上来，套路清晰，过程简单，效果大气磅礴，一气呵成，并且根据长平的情况，在渠道选择上针对香港市场，有了一些变化的手段。这些发展商也很认同，毕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

竟老姜在国企干过，性格差不多。

就这样，一个名不见经传的小公司在竞标中接下了北京来的大公司的项目，这无论如何对大家都是极大的鼓舞！有很多个没想到，田总是那样的务实，还是那样敢于承担可能带来的风险和责任，这在国企中是极为难能可贵的。

操盘手记： 市场调查是项目定位的很重要一环，一般要做的仔细，还要得要领，否则定位上的偏差，可能给项目操盘带来很大的困难。

操盘手必须明白发展商要什么。发展商的目标有三个，一个是卖得快，一个是卖得高，一个是口碑好。围绕这些目标，要学会层层分析，从区域市场，到区内市场，再到项目的溢价能力，最后到项目的圈子选定，文化确认，产品定型等。

接到田总带来的中标确认电话之后，大家都松了口气。两个星期来，大家没有睡过几个安稳觉，许总亲自督战，整个方案做了300页，将近3万字，而且方案的整个逻辑关系整理就花了大家好几个通宵。大伙确实很累了，但累了之后如果有回报，还是不错的。

在田总的要求下，项目组很快投入了项目的前期定位工作，发展商要求看看云江各个镇区的楼盘，希望建立他们对云江的最为直观的认识，项目组进行了较为细致的安排。一同前往参观的还有设计院的人员，大家进行最后一次定位前的设计要点的调整工作。

北方由于四季分明，冬季天气比较寒冷，而且有些季节风沙很严重，在住房设计上跟南方有很大的不同。阳台一般是封闭的，屋顶为了防雪，一般被设计成坡屋顶，相对比较落后。在小区里也很少做到人车分流。北方的园林也很难做到南方的四季常青，也没有会所那么夸张讲究，东西朝向的建筑布局在北方是不能被容忍的。但南方则不同。

设计前，田总要求多看看倒是很正常的，他不能将北方的喜好带到南方来，南方人有自己的风俗和爱好，这是田总比较重视的。老姜更多的是想看看长平市场的情况，尽管前一段时间做过调查，但还只是匆匆扫了一遍，并没有太多的研究，他想深入了解一下长平市场，这跟田总的要求似乎有些不同。

设计院是从省城请来的，做过一些知名项目，水平还算可以。田总的要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

求就是要把容积率做足，不能浪费容积率指标。这个道理其实大家都知道，在隐闲山这样的地方，如果容积率做得太高，建筑密度就显得很密，生活质量就会降低，显然对项目的品质提升也不是太好，但放着指标不用，大家觉得也是损失。

规划中，田总提出了几个要求，那就是小区必须实现人车分流，而且以水景来丰富园林的档次，这也迎合了客户对风水的需求，南方人一般把“水”称为“财”，把“山”称为“靠”，这些似乎田总都很重视。

产品的户型以三房和两房为主，面积区间在 80～120 平方米以内，似乎也是云江最为畅销的户型，这样定位，田总认为稳妥。他们不愿意冒险，做最为安全的产品就行了。那个时候没有户型“送面积”之说，大家都是规规矩矩做设计，当然，老姜也非常认同。

设计大约花了 5 个月的时间，这是老姜没有想到的，云江的地方规矩也多，外来的设计院可能耽误了一些时间，他们对云江的地方规定颇有微词。云江为了保护地方的设计院，还对外来的设计单位制定了严格的入户规定，这一点儿使很多外来的设计院吃不消，有的干脆放弃施工图设计，只做规划设计，这个过程其实也是耽误时间。

更重要的是国企的办事效率一般比较低，老姜没想到中凤集团也会这么低，比中新公司差多了，大家不急不慢地做事，层层请示也是很耽误时间。国企的领导很多，各个掺和一下，时间就去了好几个月了，这些都是造成设计延迟的主要原因。老姜想不通的是为什么当时招标的时候时间会要求这么紧，而真正工作的时候，确实这样不重视时间成本。

操盘手记：房地产的营销最重要的是项目定位，其前提是对市场进行深入透彻的了解。了解了市场，才会有准确的分析、研究和定位。所谓“七分前期，三分后期”，就是讲的这个道理。

房地产开发也要计较时间成本，资金沉淀本身就会产生资金成本，加快开发是企业获得开发利润的一条有效途径。

2005 年 10 月，“山水雅居”终于开工了，工地像其他项目一样举行了简单的开工典礼，桩机把宁静的隐闲山搅得热闹起来，此时已经很久没有听到这样的声音了。10 月份是云江最好的房地产施工季节，雨季已经早已过去，直到春节前，天气都会晴朗干燥，很多项目都会选在这个时候开工，下一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年度这个时候就交楼了，客户可以赶上这个季节进行装修，春节前可以入伙居住。

由于是山地，这里的施工条件很好，楼宇两个月后就从地下钻了出来。出地面一层的时候，突然工程停了，老姜以为是过春节的原因，发展商的北京的同事们要赶着回去过年，提前放假了。老姜也只能摇摇头，国企嘛，正常！

过完春节后，没想到大家都回来了，开工的三栋楼只有一栋还在往上建，其余两栋还是趴在那里，老姜觉得不对劲儿，上公司一问才知道原来是没有钱，付不出工程款，工程队罢工了。在以后的工程中，这样的停工经常发生，工地的进度情况一直不好，这个进度也干扰着营销。

工程进度无法配合到营销进度的需要，广告推广只好做做停停，市场上接收到的信息只能是断断续续，哪里有推广的效果，这是没有办法的事情。田总是搞行政出身的，他似乎有心无力，老姜每次见到田总都要诉苦，这样的配合怎样保证营销推广的效果呢？

田总每到这个时候，他只能安慰老姜。田总那里一方面会海如山，一方面有在会上解决不了问题，耗时间是经常的事儿，不是讨论业务，而是讨论一些无关紧要的事情。此时，发展商只抓一些小事情来说事儿，没有人管营销的问题，他们很明确，全年的任务已经下达了，能否完成要老姜自己负责。

营销是需要甲方鼎立配合的，如今靠代理公司来独自处理市场的问题，结果是做不好的，这个道理，发展商应该懂，项目卖不好的时候，有人来承担责任又怎么样呢？结果决定成败，这是营销的最基本的道理。老姜多想找甲方论论理，但还是忍住了，乙方嘛，低调一点儿是对的。

好不容易项目在 2006 年 5 月 1 日开售了，开盘仪式安排的也算丰富，前期认了 30 个筹，不算理想。老姜指望在节日里能吸引一些客户来光顾，毕竟这次开盘比较仓促，甲方等着用钱，必须开卖回笼资金。

到了下午，销售很不理想，成交不到 10 套！发展商很生气，认为老姜没有做足营销的功夫，整个开盘以失败告终。第二天，田总把团队找过来开总结会，会上他请大家分析原因，老姜说了三点，一点是准备不充分，一点是工程进度形象不理想，还有就是香港客户没有调动起来。

田总板着脸没有说什么，听完了大家的汇报，他最后总结说，这个结果他是不满意的，有甲方的原因，也有乙方的原因，希望大家都好好总结，再

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给老姜三个月时间来挽回结果，否则，只能更换代理公司了。

老姜以为田总是气头上的话，虽然要严肃认真地对待，并没有意识到卖不到预期的结果会怎么样，但老姜事后还是回去做了新的动员。他没有责怪大家，更多的是鼓励大家，要努力在未来的三个月里实现甲方的目标，并制定了相应的奖励措施。

操盘手记：项目入市一般要经过四个过程：形象导入期、项目升温期、开盘引爆期和保温期。这四个过程不能少，否则，营销节奏就起不来。

工程进度无疑也是情景营销的一个很重要的方面，这让客户看到了发展商的实力和品牌用心程度，要特别小心。

项目组进行了策略调整，也使出了一些很有利的手段，但每天的出货量还是不理想，眼看三个月的时间到了，也没有卖到30套房子，这个结果在老姜过往的日子里是从来没有碰到过的，这是第一次。田总也毫不含糊，提出跟老姜解约，当然田总还是很和气地与老姜商量。

老姜看到这样的结果也没有面子，只好答应退出来。虽然这些年老姜投入很多，算算成本也是亏损的，但干营销这一行没有办法，发展商很现实，你不行的时候，他们是不会有怜悯之心的，外面有的是虎视眈眈的人在等着。

老姜从“山水雅居”项目出来了，还是没有弄明白为什么卖不好。后面进去的代理公司只干了半年时间，结果比老姜好不了多少，一样铩羽而归，接着中凤集团又多次换过公司，结果都不理想。只是到了2007年9月，项目才通过鹏城市场慢慢走起来。

后来老姜了解到有几个问题对“山水雅居”项目的营销可能是致命的，听人说过去这个地区是枪毙人的刑场，本地人都知道，说这里风水不好，不会来这里置业；早期进入这个地区的发展商跟本地的村民关系处理不好，项目是从他们手上买下来的，在项目销售的阶段，还发生过村民跟早期发展商的物业公司打架的现象；这里早期都是香港人的居住区，现在香港人都到云江其他的地方置业去了，那些地方比长平镇要好一些，香港人的消费习惯改变也影响了项目的销售。

除了“山水雅居”，老姜在长平同期还做过另外几个项目，其结果也是非常一般，这不能不说长平本身的市场容量不大，有60多个楼盘充足的供应，也就分散了长平每年释放出来的不多的需求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长平镇只有一个楼盘例外，那就是“东田丽园”，这个楼盘卖得很好，本地人占了80%的份额，价格也是长平最高的，达到7000元/平方米，每年“东田丽园”开发量不多，只有两栋，每次销售周期不到一年，这个楼盘就是做本地人的圈子，有了口碑和名气，自然就好了。

余下的5年内，老姜对长平市场都是心有余悸，不敢涉足，他怕了。在“山水雅居”项目上的兵败长平给老姜留下了阴影，以至于在多种场合提到长平，他都会情不自禁地冷静下来。想起“山水雅居”，就想起了过去的往事。

操盘手记： 研究一个地区的总量关系是很重要的，总需求和总供给是观察一个地区有没有投资价值的前提。

在项目的前期调查中，要注意民俗民风，这些可能会影响到未来这个地区的投资风险释放，不要小看人们固有的旧观念的影响效果，其杀伤力有时候很强。

第七章 泪洒横岗湖

横岗湖，位于云江的后街镇，湖面很大，每逢刮风的时候，湖面会荡起清秀的波澜，间或有些水声冲打岸边，恬静中散发野外的芳香，有着山水合一的自然画卷之称。这里自古以来就是云江后街镇的地盘，后街镇也是云江靠近中心区的一个比较富裕的镇，以鞋材、家具和会展业起家。这里是云江第四大台湾人聚集的第二故乡，这里的商业活动带旺了当地的酒店业，星罗棋布的星级酒店闻名遐迩。

后街镇的小老板很多，大老板也不少，这是在云江出了名的，本地的老板中，很多生意做得很大，也早已经跨出云江到外省市去做生意了。除了本地人，外地人尤其以江浙人在这里做生意的也不少，这里的产业激活市场，市场带旺商业和酒店业。连香港李嘉诚先生也十分看重这里，早早就在后街布局，拿下7000亩地慢慢开发，地点就在横岗湖旁，有高尔夫球场，有高级会所酒店，还有临湖一线湖景别墅。

有钱的后街人几乎90%都住在李嘉诚先生开发的“海逸豪庭”花园里。后街人向来很念旧，他们骨子里不愿离开自己的故乡生活，他们也特别抱团儿，喜欢群居，也许云江人都这样，他们都眷念着养育自己成长的这块土生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

土长的土地，并以此为荣。在后街镇的人眼里，横岗湖是祖宗传下来的风水宝地，连周边镇区的有钱人也愿意跑到这里居住。

这不，2000 年开始的城市化运动，也让横岗湖周边的土地都得到了有效开发，除了别墅，洋房也不少，很多人喜欢住高层看这里的湖景。夏天，南北通透的不用开空调，穿堂风让洋房屋里特别凉爽，美滋滋的，叫人醉倒。

后街镇是云江改革开放受益最早的地区之一，107 国道早早将这里的经济融入珠三角之中，不发展似乎都不可能。后街人以敢为天下先著称，这也加快了后街镇改革开放的步伐。经香港过来的台湾人第一时间选择在这里落户，他们的到来使得后街真正开启了产业化的进程。鼎盛的时候，这里聚集了 40 多万台湾人，台湾人的工厂也吸引了无数外地人到这里创业打工。据估算，后街镇的人口常年有 100 多万，但准确数字谁也说不清楚。灯红酒绿下，镇领导只能用每天消耗的油盐酱醋米的数量来衡量，非常有意思。

后街镇的酒店也是全国出了名的，镇上五星级酒店就有 4 家，四星级、三星级等大大小小酒店还有几十家，还不包括私人的客栈。世界著名的喜来登和希尔顿都抢滩这里，说明这里的生意确实好做，毫无疑问是云江的商务码头。

每到晚上，康乐南路这条商业街旺得叫你咋舌，街上熙熙攘攘穿梭着时尚的摩登少女，越到晚上，这里的街面就越旺，夜生活堪比东京，唯一不同的是建筑不起眼。一到晚上 7 点天黑下来，很多摩托车载着靓女们风驰电掣地在街上穿梭，她们中间有的是去夜总会的，有的是去酒吧上班的，伴着大款上街购名牌商品的一般会在名车里或者酒吧中，总之，后街镇的夜生活出了名。

这些年除了鞋业工厂和鞋材市场红火外，会展业也被民营企业经营起来，一年四季都有展会，说实在的，比云江市的中心会展要好得多，政府经营的中心会展除了官方的每年一两次的大规模会展外，平日里几乎闲着，不像后街镇，几乎经常有展会，没有展会也有活动。几乎可以把这里定位为广交会的分场，是贸易活动的永不落幕的展场。

在珠三角，买高端家具，一般都要来这里，台湾很多外向型家具生产厂家几乎都分布在后街镇的周边，后街镇大大小小的板材市场就是为这些厂家服务的。除了家具所需要的原材料市场，这里还有几个超 10 万平方米的家具商场，“以展带销”成为了他们的经营模式，这里的家具不但高端，而且款式丰富、新颖，能赶上国际潮流。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就是这样一个地区，2000年城市化进程以来这里的房地产销售市场也特别的畅旺，无论是高端的别墅市场，还是小户型高层的投资性市场，乃至普通住宅的自住市场卖得都很不错。各个圈层的目标客户消费力都不弱，每年有2000多套的销售额。这个地区被很多发展商看重，遗憾的是外来发展商很难拿到这里的土地。

操盘手记：一个地区的产业状况，经济发展水平等决定了消费者消费需求的容量，也决定了他们的消费能力，特别是第三产业的发展状况尤其值得留意。

对一个地区的市场判断要做三件事情：一是晚上逛逛商业街，看看这里的消费习惯和喜好，二是请当地人花300元做一顿饭，看看消费能力，三是去到当地的图书馆，看看本地人特别看重的书籍，翻翻人文地理。

后街镇的土地基本上都在私人手里。2004年后，很多老板看到云江的楼价直往上涨，大家都想做项目了，闲置多年的土地被他们推出来，找地方套用地指标，名义上走拍卖程序，少花钱把商品用地的土地证办下来，好自己开发。

城市化推进，楼市上涨，人们的心思痒痒的，这很正常，有门路、有土地，此时不开发房地产不是傻吗？看着钱不赚，对于商人来说，无论如何都不会犯这样的错误。他们捕捉商机的能力最强，眼光也最独到，这是普通人难以想象的。

这不，后街镇的王氏家族的三老板准备在横岗湖边开干了，这是一块紧挨着“海逸豪庭”的300亩的风水宝地，由三座山包组成，环抱着横岗湖的湖面，还有一个小岛伸在横岗湖中，虽不能在岛上建房子，但还是可以造景，做休憩之用。

王老板做事稳重，为人低调，很讲究品质和品位，跟他上面的两个兄弟不同，他有着很强的自我个性，在后街非常有人缘，口碑很好。他过去没有做过房地产，但一直在关注房地产市场的发展变化，这一次介入地产开发，他是看清了地产的走势，2005年云江别墅市场还在卖10000元/平方米的时候，他就预言未来三年内，云江的临湖别墅将会卖到25000元/平方米至40000元/平方米之间，而且未来还可能继续涨。

王老板是一个不打无准备之战的人，他手上土地很多，在市场不明朗前，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他没有急于开发，在市场明朗后，他准备果断出手，在省城的一些大品牌的发展商那里挖了一竿子人来为他做专业开发服务。

虽然王老板不懂房地产，但他懂得挑人，尽管有些固执，但还算尊重人，因此，也愿意放手让团队去做，这在云江很难能可贵的。云江的很多老板固执的同时，还多疑狡诈，不相信任何人，虽然自己有职业团队，但很少完全让这些职业人放手去做的，即使让他们去做了，但在过程中经常会问这问那，在细节中挑刺，干扰职业人的决策，搞得职业人经常无法做事儿，有时候老天的错误也要他们承担。王老板不会这样，他通情达理的辨别是非，即使是职业人的错误，他也就责怪几句就算了。

职业人中间挑头的是麦总，在云江的职业地位很高。他性格爽朗，擅长产品规划，有大公司的范儿，在项目操作上一般会严格按部就班地履行程序。作为老总，他会把责任全部担当起来，不能让项目出问题给老板造成麻烦，这种工作作风正是王老板喜欢的风格，因此，也深得王老板喜爱。

横岗湖这块地，王老板特别看重，湖景资源和原始的天然植被是其他项目不能比的，项目的容积率不高，只有1.0。王老板是土生土长的后街人，他的家族也是在后街这块土地上起家的，他最懂得富裕起来的后街人的心情。他心中早就有数建好这些别墅该卖给谁，因此，他把项目定位在“庄园”层面，用“湖景一号”来命名项目也是他坚持的。

王老板对自己聘请的职业人队伍提出了要求，他明确要求新团队要赶快熟悉云江的市场，要做对云江人负得起责任的产品出来。麦总当然理解自己的老板，因此，规划阶段，他就选了最好的设计师来参与方案的创作。

“湖景一号”项目的设计最后给了美国的设计师迈克来规划。方案审议的当天，王老板特意叫人把老姜请去了，虽然他以前没有跟老姜打过交道，但在朋友的口中，他知道老姜的专业水准，开发经验不用说，他也很欣赏老姜的为人。也就是在这次会上，老姜认识了麦总，并成了挚交。

操盘手记：在房地产营销中，老板的意见一定要重视。出钱的是老板，担风险的也是老板，老板的认同，操盘才能进行下去，老板的意见一般也是经过深思熟虑的。

在房地产的价值链中，规划是定位的最为重要的实现方式，重视规划要跟重视定位一样，规划中的到位可以为今后的营销创造最为重要的条件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

设计师迈克带来了美国奈特式建筑风格，别墅只有两层，而且采取两坡大屋顶的处理方式，这在云江过去的历史上是没有的。建筑风格是现代简约，别墅的颜色很重，没有用云江人过去最为喜欢的土黄色系。别墅的摆放是沿山坡自由布置的，错落有致，都能看湖，有乡村的意境，也有城市的流华，显然是按照老板的庄园概念来设计的。

别墅有两个组团，分别缠绕着三个山头，山间便是弯曲伸向湖区的小路。整个别墅小区，容积率不足0.3，低于容积率0.35的别墅在中国就叫顶级别墅了。剩余的容积率由洋房来补充，洋房自成一个组团被放在了不临湖的最外边，成台地架空之势，而且大部分可以看湖，天际线错落有致，好有一种异域风格。

临湖的别墅都很大，单套都在1000平方米以上，其余的则为小别墅，面积一般都在每套350～500平方米之间，没有联排别墅。洋房的面积也在每套120平方米～200平方米之间，老板的庄园生活显然都是以自住为主，圈层纯粹。

设计师麦克为项目设计了两个会所，一个是在入口附近，是商务休闲用的，一个是沙滩会所，在项目的中部山沟里。而临湖部分被打造成了运动公园，整个园林被打造成了东南亚风格，小桥流水，一步一景，层次错落，芳香怡人。

老姜的目光被设计师的流畅设计深深吸引了，湖与项目的距离原来如此之近，湖面上的一个小岛也做了精心的设计，一道栈桥将别墅中的人群送到湖面，享受着扑面而来的清新的海风。偶尔在环岛走一走，眺望一下对岸，完全放松一下心情，庄园给人的不就是这种感觉吗？

老姜开始遐想了，如果别墅建起来后，山头变成了森林，晚霞映衬下的树叶中透出来的片片红瓦，哪又将是怎样的一幅油画呢？沿着别墅的小路上行走，间或听到细流的声音，再回头看着水边的开满的紫色的、红色的花朵，抢眼看到跳动的青蛙，它们跟你嬉笑，发出哇哇笑声，你是不是会有进入童话世界的感觉呢？

老板征求老姜的意见，老姜定了定神，很快从遐想中恢复过来，老姜说能否将项目做到人车分流？这样的庄园生活，没有人车分流是不行的。老姜还说他很担心奈特式的建筑风格能否被云江人接受的问题，因为云江人在别墅上还是相对保守的。

王老板向来是一个不按常规出牌的人，他说局部人车分流是要的，但也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

未必全区都要实现完全的人车分流。至于风格，他说没有问题，只要云江没有就行。显然，老板非常喜欢这个方案，不拘一格是他追求的，几百套别墅对他来说，销售是小意思，关键是卖多少钱的问题。

操盘手记：有时候，我们尊重传统，但未必要被传统锁住自己的思维，敢于突破传统，也许可以收获意想不到的效果。

别墅很讲究指标，一般0.35以下容积率可以做顶级别墅，0.5以下容积率只能做中档别墅，而1.0容积率只能做经济型别墅加洋房。因此，如何在高指标下打造高端别墅产品，就必须分区来实现。

看到这样的项目，老姜真是眼红，项目的质素高不说，卖一套是一套，很容易出产值，老板对项目又是这样精益求精要求质量，你说能卖不好吗？更为重要的是麦总带领的这只团队又是一流的专业团队，有经验，有想法，加上天赐的湖景资源，“湖景一号”不成功很难。

老姜还敏感地意识到自己有了先发优势，至少通过这次规划会议，老板对老姜有了直观的认识，他没有请别人，只请了老姜，说明老板还是很务实的。老姜也比其他人提前认识了这个项目，了解了老板的所求，如果要招投标的话，至少这一次的项目接触，为下一步的营销方案制作打下了好的基础。

“湖景一号”项目的新操作团队成员，老姜都认识了，经过这次会议的碰撞，大家有了基本了解，双方都第一次了解了对方的性格和做事风格，也了解了做项目的基本观点，这些无非都是先发优势，其他的公司很难有这样的机会。

借着这次机会，老姜跟老板和麦总走得更近一些，目的当然是冲着老板的项目而来。这一次，老板除了开发了“湖景一号”项目外，还同时开发了一个在后街镇上的小项目叫“盈丰商住中心”。当然，老姜首先瞄准的是“湖景一号”项目。

老姜的公司已经开了快三年了，除了“碧水天源”，还没有揽到什么大项目，虽然有一些小项目做得还不错，但始终没有办法在市场上提升自己企业的品牌，如果这条路不趟开，以后也不一定能坚持下去。

三年来，在看似一帆风顺、风风火火的云江房地产市场，代理业并不怎么好做，竞争相当激烈。由于门槛低，什么人都可以进入，使得这个行业火药味儿十足，大家比着法子用价格武器，有时候劣币可以驱逐良币，因为发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展商对这个行业的生存状况不太了解。

一些规模做大了的老牌代理行更是店大欺客，他们除了价格，还有客户资源，他们可以用不同市场的互动，把老板们搞得晕晕乎乎的，不知所措，他们用品牌的帽子压都能把新企业压死，这似乎也没有办法。

如果知道这个行业这样艰难，老姜当初可能不会介入，只是现在下海了，没有办法，再苦也得撑下去，毕竟生意做到这个份上，停下来也挺可惜的。如果现在收手，会多没有面子。朋友们都看着你，老板们也看着你，你这样一件事都做不成，哪成体统？

除了二级市场，还有三级市场跟你抢客，不明真相的老板很容易被三级连锁店铺所吸引，让策划变成没有什么用的东西。云江的房地产市场又是这么好，什么产品都不愁卖，老板们并不知道什么叫溢价空间，什么叫试错成本，因为根本没有比较，用谁都差不多，这样二级市场没有店铺的劣势有时候会被放大，来自三级市场的冲击也不小。

骑虎难下，似乎有一点儿，但老姜现在已经过了这一关了，不进则退，他已经下定决心要在这条路上走下去。何况市场上的机会还是很多，像“湖景一号”这样的项目对老姜还是很有吸引力的。

2006 年的一天，老姜约麦总吃饭，麦总也如约而至了，老姜想了解一下他们公司项目的进展情况，麦总很豪爽，也很讲哥们义气，所谓“酒逢知己千杯少”，很快大家成为了可以交心的朋友。麦总知道老姜也是云江地产行业的风云人物，愿意跟他交谈。

酒过三巡，老姜开始切入正题，他直接问麦总，项目代理公司确定没有，麦总说还没有。老姜接着问麦总，准备怎样定，麦总说要招投标。老姜接着问麦总能不能不进行招投标，而是直接委托。麦总说这样做过不了老板这一关，也不符合自己职业的准则。老姜无奈，不再问下去。

不错，麦总是一个标准的职业人，他分得很清楚，朋友之情不能带到工作中间来。但麦总还是最后表了一个态，在同等条件下，会优先选择老姜。当时老姜就认为这是一句作秀的漂亮话，营销方案怎样评比好和坏呢？弹性太大了，何况职业经理人有时候怕担责也不愿意把项目交给一个小公司做，他担不起这个责任。

操盘手记： 代理业其实很苦，很多房地产商并没有全面正确认识到代理行业的专业价值，有时候觉得自己的作用要比专业代理公司要大得多，代理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业之间的竞争也是要命的，相互使暗招是经常发生的事情。

在成败论英雄的时代，代理商的专业价值在于帮助项目建立溢价能力，帮老板降低试错成本，这是房地产商应该好好反思的。

既然要招投标，老姜也就认了，想想看也能理解，老板第一次涉足房地产，而且要做这样规模大和规格高的项目，老板当然会慎重。老姜没有再去烦老板，而是不断跟操作团队沟通，在他看来，麦总领导的这只团队应该能够代表老板的意思，按照他们的意思做，应该没有错。

又过了一些日子，项目的招标文件下来了。他们找了三家来投标，准备在三家公司中选一家，除了老姜，另外两家都是清一色的上市公司，在云江名气很大，也做过很多项目。拿到名单的时候，老姜有些胆寒，他知道对手的实力，也不知道老板会怎么想。

为了能把方案做到位，老姜再次约了麦总见面，麦总跟老姜说把营销推广作为主要内容来写，推广活动的场面可以大一些，一定要在云江地区造出项目的影响，否则，这么高价位和这么大尺寸的别墅不一定消化得了。老姜听出来其实就是麦总过去在“南国奥园”项目上做得那一套，用大场景和大手笔推广来感动市场。

老姜以为这是王老板的意思，因为老姜知道王老板不会按普通方式出牌，他喜欢别出心裁的营销手法也不一定。这给老姜很大鼓舞，如果是这样做，自己很有优势，毕竟自己过去做过很多大盘，对这一套轻车熟路，应付起来很自然。

有一点是老姜很清楚的，那就是老板要求别墅要充分实现 3 万元/平方米的均价，洋房要实现 8000 元/平方米的均价，这是雷打不动的。这个价格跟中心区的同质楼盘差不多，标准是很高的。

公司上下对项目都很重视，讨论会上，大家献计献策，好是热闹。

老姜就是要集中大家的创意，在方案汇报的时候让老板和老板的团队都眼前一亮，如果能这样，那就有机会了。项目的核心价值似乎大家都一样清楚，老板要利用湖景资源打造云江一流的庄园生活，发展商似乎对目标客户也已经清楚，他们要的就是如何把推广做得精彩的问题。

项目在市场上的差异化特点也十分清晰，从“湖景一号”的产品来看，客户圈层是领袖级的，庄园生活也是云江最独特的气质形象，超宽松的指标和配置加上不可复制的湖景资源，这些都构成了项目的市场竞争力，除了价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

格，其他楼盘在性能上也没有办法比。

方案的重点被项目组定位在了营销推广组织和营销活动的精彩上。方案做了300多页，是老姜成立公司以来最长的一份方案。方案成型后，老姜还特意拿出去做了精美装帧，为的是发展商接到方案的时候第一眼就感到舒服。

方案的写作花了项目组很长的时间，格式非常优美，内容也很充实。

麦总按照常规给出了汇报的具体时间安排，老板很忙，汇报一般要就老板的时间。麦总还是想得很周到，那一天把老板请到了老姜的写字楼做汇报，一来让老板考察一下公司，二来可以让老板见见团队，争取一次过把代理公司选出来。

那一天，老板听得很认真，麦总和其他人员也听得很投入。至少从麦总和他的团队的脸上还是可以看出，他们对方案是满意的，只是老板没有出声。临走的时候，老板表达了他的观点，方案的内容不是他想要的，他关心的是客户是谁，找到他们要用什么方式，这跟麦总先前的要求不同，这让老姜吓出了一身冷汗！

显然，老板不喜欢这样的推广模式，太花钱了，他并不认为有多大效果。

老姜马上表示，再补做一份方案，按照老板的思路来做。此时，老姜有些埋怨麦总，这么些日子项目组的努力等于白做了，多辛苦啊，无用功浪费的不仅是心力，还有人们的信心。没有办法，只得重来。

操盘手记：有时候职业人的想法跟老板是不同的，每次投标之前必须要搞清楚谁是决策者，否则，将会徒劳无功。

任何营销方案必须回答目标客户是谁，精准营销的要求就是要让花的每一分钱都能产生收益，否则就是浪费。

很快，项目组拟定了另外一份方案等着给老板汇报。时间不等人，竞争对手们都在虎视眈眈的，老板在考察老姜公司的同时，想必也到了其他公司，如果在方案上不能赢他们，那就难说了，毕竟别人的企业形象展示面要好得多，市场影响力也没得话说。

这一次，老板一直腾不出时间来听老姜的汇报，他太忙了。老姜多次直接打电话给老板，但老板都以各种理由推辞了，他要老姜找麦总，他说这件事是麦总来定，他不管。显然，这一次，老板给了老姜谢客令。

老姜此时有一种预感，形势不妙！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

麦总这些时间也没有办法见到老板，他看过老姜的第二份方案，他觉得很实在，也很到位，应该说不错，他是满乐观的，他希望跟老姜合作。老姜现在已经摸不清他们的意图了，麦总究竟能不能做主，老姜是持怀疑态度的。

一个星期过去了，还没有消息，大家的心情都很焦急，毕竟这个项目大家付出了很多，记得为了这两份方案，几个策划师都累病了，两份方案加起来有600多页，足足有5万多字，时间只有两个多星期，不累才怪呢！

时间越长，老姜的担心就越大，老板迟迟不定，说明他有想法，听说另外两家公司公关也很厉害，经常邀请麦总他们去参观他们在做的项目。连两个公司的大老板都从鹏城专程过来见老板了，他们很重视这个项目。

终于有一天消息来了，老姜的公司没有中标。中标的是鹏城的公司，他们以豪宅专家自称，听说他们的方案中特别强调了鹏城市场的开发，想把产品拿到鹏城去销售，他们觉得这个价格在云江有压力，在鹏城却有市场。他们在鹏城有很多的客户资源，他们敢打包票能把项目卖好。

麦总回话说，王老板很看重品牌，他还是最后决定要门当户对，麦总的手下还是推荐老姜公司的，但老板决定的事情，他们没有办法。麦总说他们整个团队都认可老姜，想把"盈丰商住中心"项目给老姜做，"湖景一号"项目就叫老姜算了，麦总说代理的条件很苛刻，不一定赚钱。显然，麦总还是很看重老姜的。

这样的结果使大家都很伤心，很多人都哭了，这是信心的挫伤，老姜多么希望接下"湖景一号"这样的豪宅项目，以此来鼓舞士气。目前的团队太需要证明自己了，否则市场上不会把豪宅交给公司做，这样公司的发展就会受到局限。

付出并不一定有收获，这是代理行业最为残酷的现实。每一次竞标，其实大家都要有心理准备。这一次的表现其实大家并不差，否则不会得到"盈丰商住中心"项目，说明老板掂量过，并不是一无所获。

前行的路往往是泪和汗铺垫的，不要奇怪。

既然选择了这条路，就要准备随时接受失败。

操盘手记：奋斗当然希望会有结果，其实过程才是最重要的，过程精彩则人生精彩，不必为结果太过于苛求自己。

如何建立企业的品牌实力，非一朝一夕的功夫，需要过程。失败乃成功之母，大家要在失败中找教训，在成功中找经验，只有这样，才能走向光明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的未来。

第八章 凯东大捷

这是一次难忘的经历，2006 年老姜的命运发生了转折，起因是他在大岭镇有生以来第一次在云江接下了鹏城发展商的生意，此时离老姜下海已经过去了整整 3 年时间。项目叫“凯东新城”，位于大岭镇的镇中心，有 26 万平方米建筑面积，前后经过三次开盘，每次都一抢而空，价格也越做越高，成为地区标志性楼盘，也让很多发展商发现了大岭镇这个新兴市场，企业也因此而名声大噪。

事情的经过远非这么简单，2006 年，正当老姜在云江镇区苦苦寻觅项目的时候，偶然一个机会，他见到了“凯东新城”项目的肖总。那一天，老姜跟肖总的会面是在大岭镇的老树咖啡厅，老姜按照约定，提前了大约十五分钟到达，他不想迟到，这是老姜的习惯，无论是跟人第一次见面，还是后来的多次见面，他都是如此，老姜认为服务业的人员就该如此。

肖总个子不高，身材瘦小，但很干练，两只眼睛显得炯炯有神，眼神里有一种光，好像可以透视人的心灵。如果不是在特定的时间段，见面时你会认为自己弄错了，分明眼前站着的是香港影星林子祥，太像了，以至于稍不留神，你就会被他的风度搞得晕晕颠颠的，好享受他身上的潇洒。

那一天，肖总是穿着白色西装准时到。作为一个发展商的老总，甲方的身份，能如此准时跟一家并不起眼的代理机构的老总见面，很不容易。双方互换了名片，只见他面带笑容，和蔼可亲，很有绅士风度，一开口才知道他是潮州人，普通话中还夹杂着很多潮州的地方口音。他说，刚刚从工地过来，那边的事情很多，项目刚刚开始，他必须亲力亲为。见老姜没有插话，他接着补充道，他出来很多年了，就是没有改变自己的家乡口音，从这一点儿可以感到，肖总是一个很敏感的人。

老姜本以为肖总会有一些架子，来时他做了一些功课，知道肖总也是股东，项目的另外两个股东也是非常有实力，一个是方老板，在鹏城做的生意很大，一个是陈老板，是云江大岭镇本地的大老板。方、陈两位老板为人做事都很低调。后来老姜也在肖总的介绍下，见过两位老板，他们在幕后操纵着项目，前台只有肖总在全权负责。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

见到肖总如此谦卑客套，老姜绑着的心终于可以放松了。每一次谈项目前，老姜都会紧张，无论对方是老板，还是职业经理人，因为位置不同，他希望能给发展商留下好感。但每个人的性格都不一样，适应起来也没有那么容易，所以，每次见到客户，老姜都会第一时间揣摩一下对方的性格，此后才看时进入自己的话题。

老树咖啡厅的气氛本来就轻松，肖总能选在这里跟老姜会面，说明肖总本身也蛮随和，否则他不会喜欢这样的环境。老姜首先介绍了一下自己的公司和目前的业务发展状况，突出了两点，一个是本土公司，一个是企业的经营理念是为发展商创造溢价空间，降低试错成本。当然，老姜没有透露自己成员的构成，他有意回避品牌这个话题。

肖总好像看出了什么，他说已经有五家公司来找过他们了，老姜是最后一家，其中有两家鹏城的大公司，他们在鹏城的项目与他们合作过。项目销售额对他们的企业来说很重要，这是他们的企业进入云江发展的第一个项目，规模又很大，不能失败，所以营销对他们来说很重要，因此，营销公司的选择必须走招标程序，否则没有办法交代。

老姜表示理解，心底里想到这又是一场生死战，六家公司几乎都是云江市面上跑的知名代理机构，云江土生土长的企业只有自己一家，其余的不是鹏城的，就是省城的，他们已经在云江做了很多年了，业绩相当不俗，跟他们交手，要特别小心。

操盘手记：在项目拓展中，第一时间摸清对方性格和喜好非常重要，与客户会面前最好认真备课，事先有所准备，在交谈中就不会慌张，有话题可讲。

介绍自己公司的时候，也要讲差异化的策略，知道自己在这个项目中的核心价值和作用是什么，只有这样，你才能打动客户。

肖总跟老姜看来谈得很投缘，临走的时候，肖总暗示老姜，他们也喜欢本土企业，因为他们很熟悉本地市场，关键是老姜的方案是否过硬。老姜觉得肖总很务实，跟一般的发展商不同，他很会看人，选择公司的标准也不拘一格，这一点儿，老姜备受鼓舞。

走的时候，肖总将分管营销的陈总电话给了老姜，叫老姜赶快跟他联系，因为别的公司早在一个星期前就已经拿到标书了，老姜整整比别人晚了一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

星期的时间，剩下的时间不多，他要老姜抓紧一点儿，老姜觉得肖总真不错。

事不宜迟，就在当天下午，老姜见到了陈总，陈总见是肖总推荐过来的，也没有多问，而老姜还是主动跟陈总套近乎。陈总也是鹏城人，典型的职业经理，几个回合下来，他也觉得老姜谈得来，也就笑着叫老姜抓紧时间。

剩下做方案的时间只有两个星期，老姜不敢再耽搁，直接叫项目组进入主题。

项目组是有难度的，大岭镇几乎没有楼市的基础数据，在“凯东新城”前，这里没有一个像样的商品房项目，也就没有成交量和价格的数据，大岭镇的人原来买房不是在南城区就是在长安镇，本地几乎买不到商品房。

项目组仔细梳理了一下大岭镇客户买房的去向，把这些楼盘找出来进行客户需求分析，同时将大岭镇的常住人口和外来人口进行详尽的收入分析，看看他们的置业能力。与此同时，老姜还特意抓住云江本地房地产市场的一些特殊消费习惯进行剖析，以挖掘客户与众不同的消费喜好。老姜觉得肖总对这个肯定感兴趣。

“凯东新城”项目位于镇中心，附近有大岭镇的中心公园。项目本身的商业体量有近5万平方米，有大岭镇最大的商业中心，大岭镇的最好的中学也在附近。老姜觉得项目的价值很多，卖点也很多，既可以卖商业配套，也可以卖学校，还可以卖公园。但这些都不足以把项目的价值概括出来，你会说，别人也会说，这样诉求方案会没有优势。

用什么来统领项目的形象呢？当天大家没有想出来。第二天，老姜一大早起来，好像有了一些灵感，不自觉跳出来一句广告语“镇中心，领袖无憾”，老姜自己觉得很好，它既诠释了项目的地段价值，又讲了圈层身份，还讲了这种生活方式的心情，完全可以统领项目的气质形象，老姜决定方案中就用这个形象来定位项目。

销售打法上，老姜提出“三起四进位”的做法，即项目住宅部分分为三次推盘，每次大约400套左右，价格低开高走。每次推盘采取四个进位节奏，先是项目阶段形象导入；再是项目阶段价值跟进升温，并开始认筹；第三波就是开盘了，活动营销造势，逼订营销逞强，这三波要把项目卖到80%左右；第四波就是进入尾货营销阶段，可以采取定点爆破的方式，对产品进行分而销之的策略。

总之，方案很精彩，过程很细致，节奏很明快，可谓一气呵成！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：拿到一个方案无论多急，首先必须前后系统想明白，不能草草上手，没有特点，或者说没有跟竞争对手比拼的条件，方案就没有竞争优势。

任何方案要从客户的感受出发，抓住客户这个特定的主体，划定圈层，余下的问题就好解决了。只有圈子明确，才可能为项目植入文化，才可能打造城市坐标。

汇报的那天，方老板和陈老板都没有来，只有肖总和陈总带着他的团队在听老姜的团队讲方案。方案中老姜很明确表示，"凯东新城"项目一期住宅可以卖到均价3500元，二期住宅可以卖到3800元/平方米～4000元/平方米，至于三期嘛，可以更高，视情况而定。

这个价格是出乎肖总和他的团队意外的。据说，他们内部当时比较悲观，测算价格只在2500元/平方米左右。这个价格让肖总很开心，他急于想了解老姜的策略如何去保障和实施。不知道其他代理公司是不是做了价格分析，反正肖总很满意老姜的方案，也就基本上决定由老姜来代理项目的销售。

这是做梦也没有想到的利好。三年来，老姜一直活跃在镇区市场，没有敢进城区市场，为的就是要在镇区市场上打出一个缺口，让企业的发展能上一个台阶。无疑"凯东新城"项目的拿下，成为了老姜在镇区发展的转折点。这个项目的展示性、昭示性都很强，做好了，颇具说服力，也可以成为老姜在镇区市场的另外一张名片。

项目一期400套住宅的代理合同签订后，很快上市，项目用市场的形象导入，当"镇中心，领袖无憾"的主体广告语，出现在大岭镇的各个角落后，还没等样板房建好，就有很多的上门客户了。项目的围墙广告用了超大尺寸树立在镇中心，除了"镇中心"，还打了"商业中心"，"城市公园"，"高级学校"，"风情园林"等内容。客户来到现场，其实已经有了非常深刻的体验，一期的认筹量很高，达到1000多批，这是令人欣慰的。

开盘根据工程进度，选在2006年的"五一"节，闻讯赶来的很多老板朋友，只有走后门找陈老板订房，而且没有任何折扣，如果不加控制，对外销售的房源基本上会没有。肖总还是明白人，他挡住了来自陈老板的压力，硬是保住了对外有260多套的销量，开盘当天一售而空，没有一套剩余。

"凯东新城"的销售业绩，立刻引起了云江市场的轰动，人们不明白大岭镇市场为什么会这样火，这在云江其他地区来看也是不可能发生的。很多发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展商开始注意上大岭镇市场，他们也准备在大岭镇拿地开发。“凯东新城”的成功惊醒了大岭镇的地产财富。

操盘手记：一个陌生的没有开垦过的地产市场要么有市场，要么有风险，这需要作出准确判断。在当今的城市化过程中，一般一个地区的原始需求应该受到关注。

内部客户也是客户，外部客户也是客户，要一视同仁对待，这样你的客户才会忠诚于你的品牌，不能厚此薄彼，否则，客户之间会有品牌微词。

2006 年 10 月，项目二期 400 套房子也入市了。这一次，老姜将项目的墙体广告内容进行了更换，采取了客户日记的方式，从客户对项目的感受出发来进行价值推广，比方说“住在凯东新城，早晨孩子可以多睡十五分钟”，“远方来的亲戚摸黑也能找到自己的家”，“爸爸妈妈的生活可以放心，公园生活很惬意”等，这些互动式的交流，让客户有一种亲切感，这些也正是“凯东新城”的价值所在。

同样，二期的房源被陈老板的内部客户订去了很多，对外销售不到 280 套。记得开盘的那天，大岭镇下着倾盆大雨，500 多客户被挤在两层楼的售楼部里，肖总临时决定将二楼拿出来做销控大厅，客户从一楼上来选房，场面异常火爆，4000 元/平方米的均价又是销售一空，“凯东新城”奠定了在大岭镇第一盘的基础。

隔了大半年，“凯东新城”的第三期赶在 2007 年“五一”节如期上市了，这一回均价升到了 4800 元/平方米。这个时候，整个云江市场房地产都很火，这个价格基本上平了南城区某些地段楼盘的价格，虽然没有完全售罄，但也销售了 90%，同样取得了成功。

应该说“凯东新城”第三期推盘选在 2007 年 5 月份的时间把握得很好，因为 2007 年 10 月国家推出了“新八条”调控楼市的政策，使全国火热的楼市迅速降温，加上 2007 年底的国际金融危机，全国楼市进入了冰点。

“凯东新城”的一期、二期和三期产品都是老姜跟肖总团队一起定位的，应该说很对市场需求的胃口，也迎合了大岭镇客户的喜好。肖总很开心，他没有选错人，老姜的企业虽然并不怎么出名，但这群人还是很实干，专业水平也相当的高，特别是服务，无可挑剔。正是“凯东新城”项目的合作，建立了肖总和老姜之间深厚的感情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：广告贴着客户的情感走，这一点很重要，广告不但要让人第一时间记住，还要生活化一些，轻松一些。

在“凯东新城”的销售中，我们再一次看到，销售时机的选择是多么的重要，时机错过，等于项目的溢价能力降低。

“凯东新城”项目的大捷，无疑让老姜的团队无比振奋，参与这场战役的项目组人员都有一种莫大的成就感，他们觉得很顺手，也坚信自己能够操作好发展商的这种品牌项目。在这之前，鹏城发展商在老姜团队中是神圣的，很多人不敢碰他们的项目，因为鹏城的发展商房地产开发起步比较早，经验也老到，富于创新精神，有很多独到的地方。

这一次，老姜的团队见了世面，他们认为只要掌握了营销的原理和方法，什么样的盘操作都一样，没有什么大不了的。对老姜来说，团队的信心比什么都重要，在实战中摸索经验，在品牌开发商身上学习门道，这些对于团队的成长至关重要。

“凯东新城”扬名了，大岭镇的领导也很重视凯东的品牌了，他们主动将一些地块推荐给凯东公司开发。肖总更忙了，他要为下一个项目忙着拿地。肖总的很多朋友，过去不是做地产的也找上门来，向肖总请教开发经验。一个项目成就了一个企业的品牌。

老姜的业务也开始多了起来，特别是鹏城的发展商，如今也敢用老姜这样云江的地方代理机构了，他们过去不相信云江本土有好的营销代理商，也不相信云江的代理商会有什么眼界和远见，能驾驭好项目的运作，但“凯东新城”让很多发展商改变了观点。

转折，是发生在胜利之后的，老姜感叹，如果没有“凯东新城”的成功，自己的镇区发展战略何时才能羽翼丰满呢？也许还会在艰难地摸索，不是缺乏能力，而是要寻求到市场的信任不容易。“凯东新城”的成功营销无疑让老姜在云江镇区发展战略上有了更多的机会。

感谢肖总，感谢“凯东”！

操盘手记：一个企业的品牌建设不是吹出来的，而是干出来的，当市场的美誉度很高的时候，企业的品牌就有了发展的基础。

代理商的发展战略也需要机会来实现，没有机会的时候，你再有能力都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不行。因此，在企业发展的征程中，要感谢曾经帮助过你的每一位恩人。

第九章 错过豪门

跟普通的行业一样，地产界也有豪门，能够跟豪门合作，不但能令名不见经传的小公司一夜之间声名鹊起，一年的销售额会成几何倍数的增长，一年到头吃饭的钱就不用愁了。因此，代理公司的老板会经常进出豪门，亲自出马拓展项目。

地产界的豪门每年的开发量大，销售量也大。在云江，豪门们每年的销售量都在几十亿元以上，最高的超过 70 亿元，他们在市场上无疑有定价权，也有品牌口碑，客户会冲着他们的品牌而买房，毫不犹豫，销售也很轻松。

也正因为此，很多发展商也愿意攀上豪门，特别是云江本土的发展商，他们手上有土地，豪门有品牌，有团队，讲效率，如果两家强强联合，各取所需，也就不用太操心开发的烦心事儿，可以坐着赚钱了。

对此，豪门们乐得自在，不用到土地市场举牌拿地，何乐而不为呢？举牌拿下来的土地成本低不了，还可能得罪很多关系，招牌挂之前，你还要有一支团队，要有举牌策略，烦心的事儿少不了。如今有人主动上门合作，本地的老板们已经把土地搞得干干净净的，你只要操盘，利润均分，傻子都乐意干啦！

出土地的一方老板们也有自己的解释，借助豪门的品牌，同样的项目，可以利用豪门们的品牌溢价能力，每个平方米多卖上 1000 元有什么不好呢？自己还可以在董事会层面对项目进行财务和成本监督，省心，省事儿，还可以得超额收益，没什么不好。

总之，这十年来，这样的情况，在云江成为了很多本土发展商们的一种开发模式，豪门们也正是通过这种模式在云江得以迅速扩张，规模越做越大，影响力也越来越强。由于项目太多，豪门们忙不过来，以至于豪门们的团队中，都有人喊出来：如今做项目越来越粗。

万隆地产就是这样一家豪门型企业，2003 年来到云江开发了第一个项目是万隆“城市高尔夫花园”。他们给云江的中产阶层带来了独特的建筑风格，美学加艺术，独特的生活情调，给当年云江市场带来不小的骚动。虽然项目位置比较偏，在五环路之外，当年还是属于城乡结合部的楼盘，却卖得很火，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打破了云江房地产界很多的规矩，企业品牌也得以在云江迅速落地。

万隆地产出生于鹏城，据说2000年企业全年的利润还只有一个亿，王董事长也多次在公共场合强调自己的企业不做利润率超过15%以上的项目，并专注于住宅地产。2000年前，企业还处于苦练内功的时代，企业有了将近十年的时间，狠抓内部的文化建设，尝试现代企业制度的植入，人称地产文科生。企业开始尝试系统建立品牌标准体系，从产品到文化规范，用创新思维整合价值观。但真正走向全国，是在2000年后，万隆地产趁着地产市场的全面复苏，企业效益得以在全国市场成几何倍数的增长。

操盘手记：毫无疑问，万隆地产是一家中国最为卓越的地产企业，他们从自我核心能力和核心价值入手，建立企业核心的市场竞争能力，有了强壮的机体，再寻求市场的发展机遇，终于做大做强。

企业要实现快速扩张，没有人才不行，而人才的来源和聚集，取决于企业自身的文化建设，取决于企业卓越的现代企业管理制度的保障。

万隆地产来到云江，正值云江城市化基础设施大投入的时期，他们看重云江特殊的地理位置，也看好云江这个相对封闭的房地产市场的成长。一个项目取得成功之后，万隆地产在云江的投入落子飞速，先后在云江湖、大岭镇、塘霞镇、云朗镇、长平镇、南城区等地采取竞投或者合作的方式取得项目，摆开了全面作战的态势，奠定了在云江十年发展的基础。

万隆地产的研究机构也非常厉害，对一个地区的判断相当成熟，专业技术也相当过硬和靠谱，接下的很多项目是别人不敢做的。由于种种原因，区域市政环境成熟度不够，地块较生等，到了他们的手里，会玩着花样撬动市场，乃至于这个地区被它炒得火热，项目也会卖得很好。什么叫专业？或许万隆地产的做法就叫专业吧！

万隆地产在房地产行业是典型的豪门，他们的产品体系完整，溢价能力强，主打的是金字塔的中产阶层，在鹏城也有着相当多的忠实客户。万隆会，是万隆地产的客户组织，办有自己的刊物，刊物的专业水平也是业界最高的，充满着自己的企业特色和中产阶层喜欢享用的文化味儿。客户组织虽然松散，但忠诚度很高，很多人跟着万隆地产的项目从鹏城买到云江，甚至于全国。

豪门的意义还在于万隆地产的销售额每年都在快速增长，成长率这些年达到了百分之百，股票市场上好几年都是“十送十”。2010年，万隆地产销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

售额进入了年度1000亿元俱乐部，稳居中国行业之首，储备用地在全国也达到了3000万平方米，成为行业住宅市场方面的巨无霸企业。

更为玄乎的是，他们的房地产资金周转很快，一年达到4次。也就是说一个项目的销售周期很短，一个项目又要价格卖得高，还要速度卖得快，而且口碑也要卖得好，这是很难做到的。一个企业要持续高效运作，持续平稳快速增长，这也是很多企业难以为继的，只有万隆地产，它能做到。

万隆地产有自己开发的一套模式，平台生产、项目组装、局部创新、核心不变，成就了万隆地产大规模发展的蓝色梦想。云江很多人想学万隆地产，认为学起来并不难，项目的建筑形式可以复制、抄袭，搬过来就行了。实际情况不是这样，万隆地产饱含在文化中的神韵是学不来的，也未必这么容易做到。

操盘手记：一个卓越的企业，除了强大的资金实力支持其在市场上发展外，还在于有核心的文化和价值观做支撑，并通过现代企业管理制度的运作平台，实现企业发展的目标。

豪门的意义远非指企业松散的结构，而是无论市场如何变化，企业都有内在的调整机制和防控手段，并建立了创新和风险纠错平台。

2006年，万隆地产开始在云江发力，全面启动扩张发展战略，五个项目在云江的五个地区相继启动，齐头并进，全面阻击市场。五个项目中，每个都不小，小则30万平方米，大则100万平方米，很多项目是云江的巨无霸，开发年限一般都要3到8年。

过去，万隆地产有三家代理公司为其服务，双方都签订了全年的战略合作框架协议，三家代理商的背景都相当不俗，两家拥有上市公司的背景，一家是港资的大型代理机构。三家公司在中国很多一线城市都与万隆地产有合作，可谓门当户对。

万隆地产对合作商的选择有严格规定，也有标准要求。对代理机构，他们不一定要求代理机构有多强的策划能力，但一定要求有很强的执行能力。因为万隆地产一般项目都是模式生产，标准销售，定位的产品也是万隆地产经过多年研究后被标准化的，营销推广也有一套固定的模式，就像乒乓球的头三板，他们已经设计好了，简单，有力，准赢。

他们对代理机构执行力的要求，在于销售团队对客户能够吃透情感，懂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得挖掘渠道，善于把握时机，能吃苦耐劳，即时实现成交。为此，他们对营销的细节看得很重，包括销售团队的表情、动作、精神状态、表达方式、客户服务精神、专业技巧、销售的性格等十分看重。为了执行力，万隆地产的营销管理团队，会不断亲自培训营销团队，还要求代理机构加强自我约束和培训。所以，代理万隆地产项目并不轻松。

攀上万隆地产这样的豪门是代理机构梦寐以求的，一方面可以学到如何加强团队建设的专业和管理经验，另一方面还可以树立自己企业的品牌形象。在代理机构接业务的时候，你只要把发展商带到万隆地产的项目上去看一看，然后说是你做的，发展商就可能把项目给你代理，实战的说服力很强。

很多代理机构之所以想攀上豪门，目的不是为了赚钱，而是想赚企业的品牌和口碑，这是真的。尤其在云江，很多发展商都仰慕万隆地产的销售业绩，当然也会给予服务的代理机构很高的评价，也许他们还没有到那个程度，可以自我判别代理商的好坏，很多发展商还停留在“借来用”的阶段。

万隆地产在选择代理机构还是非常牛的，你不要指望代理费率会很高，他说不用你策划，你只管好销售就行了，给你一点儿已经很高了，代理机构还有品牌的溢价是买不来的，似乎这些都没有错。每当这个时候，代理机构只能是闭嘴，他是豪门，你求他。

操盘手记：跟豪门企业合作，对于团队的成长毫无疑问是好的，对于企业打品牌也是很重要的，但必须要吃得苦，耐得烦，扳得蛮。

执行力，对于代理机构来说非常重要，执行力来自于细节的动作是否标准，还来自于自己的情感是否到位。能够做到智慧营销，这靠什么？当然是靠思想了。

2006年年底，老姜在代理行业创业他已经有三个年头，业务也慢慢做了起来，成为了云江本土最大的代理机构，与其余三大代理行并列为云江代理行业的四杰。老姜早就打起了万隆地产的主意，如今自己的企业也已经慢慢长大了，迫切需要市场给予正名，好再把规模做大一些。争取与万隆地产合作，是老姜想的提升品牌的一条捷径。

老姜毕竟在圈子里人缘还不错，托关系跟万隆地产的云江公司的总经理王总接上了头。王总是万隆地产的资深经理人，早期万隆会杂志的主编，很有文化修养，待人也很真诚，他的工作很忙，经常晚上九点钟后打电话给他，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他还在开会，用非常敬业来形容是没有错的。有时候，老姜想不通，这么大的上市公司，总经理会这样忙，而且对工作如此投入到热爱的程度，实在难得。

终于有一个晚上，老姜逮到了机会，约到了王总吃个便饭。席间老姜介绍了自己公司的情况，希望能给个机会参与万隆公司的项目投标。王总已经了解到老姜公司的发展情况，他说老姜做得挺好的，如果老姜对万隆公司的项目有兴趣，可以给机会参与投标，但选拔是严格的，需要按程序办事儿。

王总说万隆公司也有意放开代理行业的约束，多选一些代理机构开展合作。老姜一听这是机会！第二天，老姜就派人上门找相关人员拿资料，了解五个项目的情况。王总还特意领着老姜去看了一下大岭镇的项目现场，他知道老姜在大岭镇做过“凯东新城”项目，希望老姜能给些定位方面的意见。

老姜在五个项目中选择了两个参与投标。两位项目分别位于大岭镇和云朗镇，这两个镇都是老姜的地盘儿，这里有他做过的在当地有影响的项目，客户资源丰富，而且他也非常熟悉这里的市场，在投标中有市场方面的优势。其余三个项目所在的地区是老姜最为薄弱的区域，而其他三大代理行在这些地区，竞争力很强，老姜觉得要有选择的做。

为了保证方案的质量，老姜派了两个事业部来做，一个是熟悉云朗镇市场的，一个是熟悉大岭镇市场的，总归是有的放矢。两个事业部的风格也不尽相同，前者是擅长营销执行的打法，后者是善于策略的把控和运用。因为那个时候，老姜还不知道万隆公司的套路，只能摸着石头过河。

万隆公司很认真，特意为参选的企业做了两场项目答疑会，包括方案的侧重点在会上也一并进行了解读，这个程序是很多发展商没有的。在答疑会上，老姜知道每个项目都有五家以上的公司参加，竞争很残酷。

为了显示公平，万隆公司特意做了两轮竞标设计，第一轮考核刷下一些公司，留下两家进行第二轮竞投。显然，万隆公司有着严格的游戏规则，也体现出他们做事的严谨风格。老姜非常认同，虽然残酷一些，但大家都有机会，而且确实看起来很公平。

操盘手记： 跟豪门做生意，门槛是很高的，程序也是复杂的。你必须适应这样的游戏规则，否则，就不要参与。

有选择的参与项目投标，也体现了老姜的稳重。有的时候，专业很重要，有的时候，经历很重要，两者似乎都不可偏废。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个月后，老姜公司的两个方案准时跟万隆公司做了提报，没过多久结果出来了，大岭镇的项目在第一轮中就落选了，原因是他们的定位不符合万隆公司的市场考量。当时大岭镇的项目组看到项目有很好的自然山水，也是找准万隆公司 TOP 系列产品的目标走的，还特意结合了云江客户的风水情结做诉求，出发点是希望方案能体现万隆公司的特色，又有市场的创意空间，没想到的是没有把握准。

恰恰相反，云朗镇的项目策划，注重了执行环节的落地，把市场客户分析得很透，营销打法也更加注重实效，没有过多地在策划环节下笔，产品的选择也没有考虑跟万隆公司的产品序列对位，而是实实在在地给出产品方向，没想到能赢得万隆公司的肯定。云朗镇的项目方案顺利通过了万隆公司的第一轮考核，进入第二轮竞标。

有一个项目进入第二轮，老姜也很开心，有 50% 的概率，第一次参与万隆公司的项目招投标，取得这个成绩也是不错了。第二轮只有两个公司，一个是老姜的公司，另一个是与万隆公司长期合作的那家省城的代理机构，号称云江执行力最强的代理行。

老姜非常熟悉对方的打法，在做甲方的时候，老姜也与他们合作过。

项目组为了第二轮方案，又花了不少的时间，可以说方案很全面，营销举措也十分到位，执行环节很细致，细致到万隆公司的营销团队挑不出毛病来。第二轮方案不用汇报，交上去就行了。为了保险，过了三天，老姜亲自打电话到万隆公司的营销执行层，询问他们对方案的看法，对方几乎所有的人都评价很高，但是否中标，他们无可奉告。

等结果的日子是很难受的，老姜这些天脑子里净是些担心，他也幻想过，中标以后是什么样子。老姜没有想过在这个项目上赚钱，他知道万隆公司的费率很低，但具体数值还是不知道。老姜在平时的代理点数上打了个对折报过去，还特意加了一句话就是还可以议价，一门心思就是“拿下”。

老姜想过，如果中标，公司要上下庆祝一番，要奖励项目组一次旅游，在年度的总结会上，要给予项目组突出贡献奖。老姜什么都想好了，甚至当天跟万隆公司签合同的时候，要不要搞一次仪式，以示公司的成长。

差不多又过了一个月，老姜没有接到消息，这期间老姜曾两次打过电话给王总，想寻求王总的帮助。因为正是因为王总的首肯，老姜才拿到入门竞标的机会，这一次他也希望王总帮忙，能使自己顺利过关。每次王总的回答

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是还没有定下来，他说自己不管这件事儿，希望老姜再等一等。

又过了几天，消息来了，万隆公司正式致函给公司，感谢老姜的参与，方案不错，但费用太高，第二轮落选了。致函中还鼓励老姜再接再厉，继续关心和支持万隆公司的事业。接到这个通知的时候，老姜呆坐在办公室里很长时间，落选并不奇怪，奇怪的是因为自己代理费用高，天啊，这样的费用显然是赚不到多少钱的！

后来还有几次，老姜继续参与了万隆公司的项目招投标。王总走后，新来的老总也不再搞两轮投标了，基本上都是一次过的，而每一次提案后都被刷了下来。万隆公司也不再出未中标函了，至于方案好不好，也没有人再向你解释。他们很忙，他们还是基本上找那三家战略合作伙伴的代理行合作。

这样一次唯一的机会就这样错过了，以至于风雨十年，老姜都没有机会走进豪门，没有代理豪门的项目，这是非常遗憾的！老姜也不知道什么时候会有机会进豪门，也许一辈子都是这样，豪门是心中的画神。

想进豪门，老姜的努力是从来没有停止过的，或许现在还不能急，需要继续练练本事，将来总会有这么一天吧。进不了这家豪门，总可以进那家豪门！唉，努力过，过程精彩，留点遗憾，又算得了什么呢？真的动力，是遗憾之后的事情。

操盘手记：有些东西是急不来的，天时、地利、人和，机会是要去争取，但也不能强求，每天做好自己的事儿，这个过程坚持下去，就会带来结果。

在飞速发展的房地产市场，豪门有自己的考量，不足为奇。品牌的成长还有一个漫长的过程，只有不懈努力，才能前行。

第十章 浴火重生

2009 年 3 月的云江，春回大地，生机盎然，路边的花草已经绽放，轻轻的小雨拍打着地面泛起水雾，散落在青翠的花草上沁出芳香，好是舒缓和惬意。开车从路上走过，打开车窗，透凉的空气带着淡淡的清香扑面而来，本可以陶醉，但老姜却兴奋不起来。

每年的这个时候，老姜都有一份心情，约上朋友，前去山上踏青，一来品味一下春天的新意，二来释放一下一年的晦气，春天本是人们闲情逸致的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时节。2009 年的春天，云江的房地产终于重见曙光，观望了将近一年的刚需客户，终于开始入市。楼市明显止跌，国家 4 万亿元的救市，效果卓著。这本是房地产人最为欣慰的日子，就是在这个时候，老姜的生意似乎遇到了一些麻烦，他的心情很坏。

公司发生了人事地震，一个事业部的人半数提出辞呈，原因很简单，他们有着跟老姜一样的伤感，对自己这份工作感到了失望。前两天，后街镇上的“鹿港小镇”刚刚跟老姜解约，不是没有卖好，也不是大家不够认真，而是一些甲方自身的原因，造成了项目组必须撤出项目，大家感到很悲愤，想不通是一方面，不服气，又没处说，他们很难受。于是，想到了走，离开这个行业，离开这个让自己伤心的地方，这些是甲方很多人无法理解的心情。

老姜很舍不得他们走，但他们一个个都很坚持，九头牛都拽不回来。老姜什么办法都用尽了，但无法挽回，这更令老姜很伤心。这是一支相当不错的团队，很有激情，也十分投入，悟性极高，做起事来有板有眼。虽然年轻，但很能打硬仗，战役中鬼点子特别的多，他们在 2008 年 12 月卖了 103 套，2009 年 1 月跨一个萧条的春节后还卖了 60 套，进入 2009 年 2 月还卖了 83 套，超额完成了合同规定的任务。刚刚有了一点点成就感顿时就消失殆尽，这怎能不让人伤心呢?

老姜很理解他们，他们的走，是对一个行业的背叛，是对一种行业中不规范行为的一种宣战。如果说是一种牺牲，他们也是在用自己年轻的职业生命，向一切的不公正发泄怒火，宣誓尊严！此时的老姜能说什么呢？房地产行业本身就是一个大染缸，什么人都有，什么事都会发生，能洁身自好的人不多。

就在两个月前，这支团队在完成 103 套销售后，还拿了老板的 5 万元合同之外的奖励，停滞了大半年的销售终于在他们的手里玩得有了起色，可以说走上了正轨，现在却不明不白地要匆匆离开。没有理由，只要服从，这是什么逻辑呢?

后来，老姜知道有另外一支营销团队在监督老姜团队的工作，时不时给老板打小报告，平时偷偷来到售楼部侦察，鸡蛋里挑骨头，卖得好的时候，他们说你组织不好，明明接待得很好，他们会私下里跟老板汇报，说老姜的销售员的说词不到位，服务不周到，想着法子暗箭伤人，就是想夺项目。

老姜的公司刚刚进入项目的时候，那支营销团队还不觉得“鹿港小镇”这个项目怎么样，不敢向老板争取。但 3 个月后，他们看到老姜的团队起死

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

回生把项目救活了，也来了兴趣，信誓旦旦向老板表决心。老姜怎么也想不明白，这些人的嘴脸会如此多变。

老姜此时对老板的决策也是无语，老板委派老喻来跟老姜交涉，理由是不想看着大家吵吵闹闹地做事儿。天啊！这个时候，市场如此不好，团队之中在营销上的争吵，不都是为了老板好吗？老板到底需要什么呢？难道小人的谎话比逆耳忠言要来得实在吗？

操盘手记：公司与公司之间的竞争应该要能摆上台面，不能违背职业道德去做一些事情，这反映了一个企业的职业修养和道德，行业需要职业道德的底线。

专业上过硬不能排除小人的误伤，也不必把行业看得如此黑暗。这让我们在操盘中更要体会到，跟发展商各层级的沟通很重要，不但要会做事儿，还要懂得公关。

老姜了解自己的同事，但不能理解他们的辞职。也许激情后的失落对营销人来说，是最为痛苦的，而此后的呻吟显得有些悲呛，他们去意已决，老姜无法挽留，只能跟他们一一作别。浴火重生的老姜啊！此时能干些什么呢？此时的老姜好像也动了情感，乱了分寸。

把酒言欢，目送着他们的离去，伤感此时占据了老姜的整个心灵。为了照顾影响，他必须保持低调，不能影响到其他人，也不能让发展商看到自己的脆弱，他必须忍着，还有几百号人在后面看着他这位统帅。一个项目失去了，其实对公司影响也不大，只是心里有些窝火，气还是不顺的。此时的老姜决定背上行囊，走进丛林，一个人独自到野外去释放一下心情。

商战，这么多年来，这是老姜最痛苦的一次。

2008 年 11 月，云江后街镇的“鹿港小镇”项目遇到了一些小小麻烦，项目的 1300 套房子，7 月份开盘只卖掉了 200 多套，后来几个月，除了零星走货外，基本上就不动了。其实，“鹿港小镇”的售价并不高，入市的均价只有 3600 元/平方米，但市场不好，不仅是“鹿港小镇”，几乎云江所有的楼盘都这样。偌大的一个后街镇，将近 100 万人口，后来统计在 2008 年只卖掉了 1200 套房子，形势是惨淡的。

项目属于后街镇的汇金集团，老板姓仑，集团实力不俗，也是云江叱咤风云的企业之一。仑老板天生精明，商场上极为老道，做营销出身，所以非

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

常善于项目的推广工作，不管什么营销公司，稍不留神就会被他抓到把柄。仑老板也是云江出了名敢于用职业经理人的老板，给职业经理人的出价一般都比较高，很多大型房企的职业经理人都被他挖了来，企业发展很给力。

这不，“鹿港小镇”不好卖的时候，新的一位职业经理人也到位了。这位职业经理人可了不得，搞设计出身，擅长工程的开发管理，也懂营销，是云江少见的能人。看到项目卖不动，他考察了工地，也权衡了过去的营销代理机构，他心里已经有了数。

你必须相信，此时的仑老板也不会用庸人，他之前选拔的代理机构也是云江响当当的，有品牌，有口碑，只是最近市场不好，似乎大家都没有办法。新来的老总想换一换代理机构，倒不是因为别人不好，而是认为疲了。他深知，这个时候代理机构更需要的是热情和激情，仑老板也同意了。

之前，老姜就与仑老板合作过一个项目，在云江市中心，项目在2007年抢到9月份开盘，卖得很好，这也是仑老板所有开发过的项目中卖得最好的一个项目，因此，仑老板对老姜也有印象。只是仑老板相信所谓门当户对的品牌，加上职业经理人一叨咕，也就把新的项目给了其他的公司。

新来的老总偷偷考察了老姜代理的项目，觉得老姜的团队管理不错。他是明白人，也知道什么才是代理机构的品牌，他不太迷恋牌子，他需要做事的人。考察过后，跟老姜见面，更坚定了他与老姜合作的决心，请示过仑老板之后，也就很快定了下来。

操盘手记：代理机构的评价不能只看牌子，关键是人。越是复杂的情况，越要看操盘手的经验，这个时候激情对于操盘手来说是很重要的。

市场不好，操盘手更需要冷静，仔细分析问题，才能找到办法，不能消极怠工，丧失激情。否则，发展商也是不会满意的。

时间很紧，合同还没有签订，新老总就让老姜做营销方案，而且规定合同条件是每个月必须销售80套，全年不能少于900套。这个数字放在2008年看，这可以一个了不得的数字，在1200套中要一个项目拿去900套的份额谈何容易！老姜知道任务的难度，他也仔细分析过宏观市场环境，基本上判断2009年的市场会复苏，只是没有想到的是国家4万亿元的投入，让这种复苏来得更猛烈了些。老姜接受了汇金集团的合同条件，他要挑战市场。

老姜让新来的老总给一个星期的时间，他要亲自带项目组实地看看后，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再做出营销方案来。时间很紧，没有等到下午，老姜和自己的团队已经来到现场。项目的整体素质还是不错的，只是位置偏了些，不是在后街镇的中心，周边的环境比较差，也显得比较乱，住在这里确实有些担心治安环境。

项目原本想打造台湾风情，所以用了“鹿港小镇”的名字，后街镇台湾人多，项目想吸引台湾人来买。项目采取的是围合式现代建筑风格，项目围合的四周全部布置的是临街商业，还做了一个小型的社区商业体，倒也精致。项目围合的中心有泳池，泳池镶嵌在园林之中，显得还有几分姿色。

老姜仔细观察了一下销售现场，发觉了很多的问题，首先是情景展示很不够，园林需要整改，商业需要包装，小区入口需要重新修起来，因为周边比较乱，来到这里的人应该会很在乎物业管理的安全性，以及商业的便利性，除此之外，还应该把公交站点争取下来，这样，就使项目的地段价值的缺点得以弥补。

老姜还发现营销的看楼路线有问题，首先售楼员带着客户上样板房看房，一般走售楼部的后门，这样客户就看不到小区的入口广场，这么好的入口广场就很浪费；其次销售员一般进入小区后，就把客户直接带入了样板房，客户看不到园林中的配套，也看不到楼与楼之间的楼间距尺寸感，反而会觉得楼宇很密。

样板房内，销售员的讲解也成问题，基本上会让客户自己看，没有针对样板房准备说词，而样板房外的工地脏乱差现象严重，连样板房的门都是坏的，这样的展示和体验实在是差了一点儿。而且，销售员会挑客，不同的客户给出的眼神是不一样的。

老姜问过汇金集团的策划，知道之前已经来过3000批客户，现在若要打开局面，就必须要重新在市场上组织，汇金集团也建议老姜多想办法揽客。老姜却暗中窃喜，一个偌大的后街镇有多少人呢？3000批客户还是值得挖掘的，人家来看过，证明有需求，有喜好，不买的原因会很多，关键是我们怎么做。推倒重来，不如利用好已经上门的客户资源。

操盘手记： 不要小看上过门的客户，不要放弃他们的存在，要想尽办法与他们沟通，即使他们不买，也可以帮项目组织新客户，总比大海捞针找客户要好些。

无论接什么项目，去到现场观察是必要的，发现问题是第一步，如果连一点问题都找不到，你何谈解决问题呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜的心里基本上有数了，他简单地给仑老板做了汇报，老板也知道存在问题，现在他急切需要老姜来解决。老姜和项目组很快拿出来方案，方案中重点强调了自己的改进办法，除了上面提到的问题以外，老姜还要求汇金公司做好楼体广告，并在后街镇中心用导示截流客户，动用“汇金会”的资源，增加促销活动来搅动市场。

除此之外，老姜还设计了一个“泛销售”模式。具体来讲，就是引入保险业的销售方式，将泛销售团队分为三级，实行层层奖励，以扩大项目的客户直销比例。如今的市场，即使你遍地洒金，也不一定能找到客户，如果你能利用客户去找客户，营销就变得简单起来。

听了老姜的汇报，仑老板很感兴趣，他全听进去了，甚至“鹿港小镇”这样很浅显的命名，以为客户就是那些有钱的台湾人，这是错的。何况“鹿港小镇”这个地方，也不一定是台湾人向往的，也就是说这个案名所诠释的生活价值提不起台湾人的喜好，那就更不要说大陆人了。

老姜的概念很简单，利用好已经上门的客户资源，这是基础，改变一下情景营销的展示，通过销售人员塑造必要的情感营销要素，通过扩充销售团队的方式，接力棒式地发展客户资源，通过活动这种定点爆破的方式，一举赢得营销成果，思路也很简单。

很快，仑老板批准了营销的执行方案，这么短的时间内要实现合同规定的目标，本身就是一种地产传奇式的故事。仑老板开始并没有寄予很大的希望，快过年了，后街镇的外地人都在想着回家，有没有心思买房，大家都不知道。但老姜的团队信心十足，这个时候，胆量胜过一切，年轻人就是有这么一股子劲儿！

开打的第一个星期还不觉得怎样，但以后的一个星期比一个星期给力，大家铆着劲儿往前冲，不管有没有地雷阵，反正是搏了，真是初生牛犊不怕虎。第一个月的业绩不菲，卖了 103 套！为了增加现场客户逼订的弹性，老姜与汇金集团分管营销的老总争吵过很多回，他还是一套传统的打法，没有野性，也没有血性，如果按照他的做法，肯定没有这个结果。但争吵的代价也很大，以至于后来仑老板不分青红皂白地生气了。

接着大家乘胜追击，每个月的销售业绩都在云江名列前三名，到 2009 年 3 月底，老姜他们卖够了 243 套，完成了合同规定的任务。要知道这是跨了一个春节，历来云江售楼的淡季。本来觉得这样的业绩，发展商应该满意，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

遗憾的是，老姜在这个时候被迫出局了，另一只眼睛在偷窥着项目，暗暗使者坏劲儿。

操盘手记：营销是需要悟道的，无论什么时候，你必须相信一个道理，“没有卖不出去的房子，只有不会营销的人”，发现问题还不够，还要善于解决问题。

营销的打法首先自己必须想通，想通才能做到，想不通则做不到。营销讲究整合，任何时候不能孤立地看一个问题，营销的目标客户的喜好是关键点，就像纲一样，纲举目张，操盘手要牢记这一点。

此时，老姜快要崩溃了！他好想问个明白，但仑老板避而不见。仑老板已经决定了，只是委派新来的老总跟老姜来交涉。老仑就是这样，多愁善变，生性有些多疑，有时候还喜欢听旁边人的风言风语，骨子里改变不了传统的固有看法，做事也是够狠的，他决定了的事情，是没有什么人可以改变得了的。

此时的老姜，很讨厌暗地里撬盘的那家企业，觉得也太有些不够坦荡了。合理的竞争，老姜是认的，但采取歪曲事实的手段来忽悠老板，老姜是不高兴的。老姜觉得自己的团队太实在，也太善良，不懂得企业政治是怎么一回事儿，市场有时候是没有公平可言的。当然，老姜也不希望自己的团队为了撬盘而可以歪曲事实，不讲行规。

团队的人受不了，都改行了，这是一个严重的问题。老姜不能让这种影响扩散，不仅是为了自己的企业，也是为了行业的底线不被突破。表面上，他还是高风亮节，但私底下，他还是抱怨连连，他也是人，他也需要解脱，这个时候，他要把问题想得再明白一些。

去丛林走一趟吧，那里是最好让心情冷却方式，老姜这么想。

行进在原始森林之中，呼吸着久违的新鲜空气，近乎生鲜的植被味觉，一阵凉爽，一阵野趣，老姜释放着自己的沉重。虽然是在崎岖陡峭的山坡上走，老姜也并不觉得累，汗珠浸湿了他的汗衫，但自然中的轻松足以减轻心灵的负重。减压这是城市人目前最为紧迫的任务。

翻过一座山岗，坡下有一条小河，涓涓流水唱着歌，召唤着老姜歇一歇，索性停下来，弯下身，捧一窝水洗了脸，好是清爽！看着山下的秧田，他找到一块石头坐下来，本不吸烟的他，此时也开始享受一支烟的浓香。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何理解发展商的所作所为，尽管他们有自己的考虑，但时机的选择似乎很不合适，毕竟老姜的团队创造了佳绩，后来新进的操盘团队销售结果其实也并没有超过老姜，这就说明在这件事上发展商有欠妥的地方。但老姜并没有太在乎别人的所作所为，毕竟生意场上不全是顺境，要经得起市场的折腾。

操盘的过程，能力固然重要，责任也要坚守，注重专业能力的同时，也一定要处理好与发展商的人际关系。进入一个新项目，每一个人要把项目对接环节摸清楚，有不同的层级对接不同的发展商，并有敏锐的时局感受力，做到事前补救，而不是事后牢骚。

操盘手面对这样的情况如何处理和对待，也是很重要的，操盘手除了业务能力强之外，更重要的是要锻炼心态，锤炼性格。面对纷繁复杂的环境，操盘手要学会冷静和宽容，不要在自己个人的世界里打转转，搞坏了自己的心情，对行业产生失望和灰心。在打击中成长不是一句空话，这需要操盘手有博大的胸怀，有远大的抱负，不在失败中沉沦，不在顺境中得意忘形。

放松之后的心情往往会不一样，一些本来沉重的心结，如今似乎也变得很轻。放开了，你也就不会在乎了，有什么大不了的呢？留得青山在，不怕没柴烧。每一次挫折都是一笔难得的财富，很多人未必能遇到，在磨砺中，我们的体魄将更强壮！

操盘手记：策划人需要学会调节自己的心情，当压力大的时候，要找办法释放，不能总是心结留在心里，这样容易出事儿。

操盘手要善于思考，能在任何情况下学会总结，这是难能可贵的，善于总结可以让自己能找到今后更好的工作方法，超越困难，走向光明。

回到云江，老姜的心情已经大有改观，他想通了，业绩摆在那里，应该对团队加以肯定，甚至嘉奖。他回到公司做的第一件事就是召开公司会议，肯定了“鹿港小镇”项目的操作业绩，鼓励公司上下向项目组学习，并颁布嘉奖令。

接着，跟大家一起分享了项目的操作过程，觉得有很多地方值得总结，有专业方面的，也有跟发展商沟通方面的，还有策划师面对逆境应该如何对待的问题，大家觉得很好。有时候，坏事可以变好事，关键是我们应该怎么去看，并怎样去吸取经验教训。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在管理上，老姜要求人事部门加强员工的心理素质教育，让员工的抗压能力能更强一些。他不想再因为这样的事情而失去团队，他深深爱着自己的团队。

自此以后，你看到的是浴火重生的老姜了，他变得更加成熟，有了更多的理性。在专业的路上，他还要带领团队走下去。他相信终究有一天，很多老板会改变观念，对老姜的企业有重新的认识，这种认识是涅槃之后的再造。

太阳不可能天天都是圆的，我们的心情也不可能每天都很好。这就需要我们能自我调节。与世无争的时候，自己往往能获得宽慰和平和。

实在到了无法忍受的时候，你必须切记和气生财的道理，不要让冲动破坏了自己的心灵——那是美丽发生的地方。坏事有时候是可以转化为好事的，就看你有没有造化。

操盘手记： 学会调节自己，是一个人成熟的表现，沿着自己的目标走下去，市场会给予机会，人们会改变看法的。

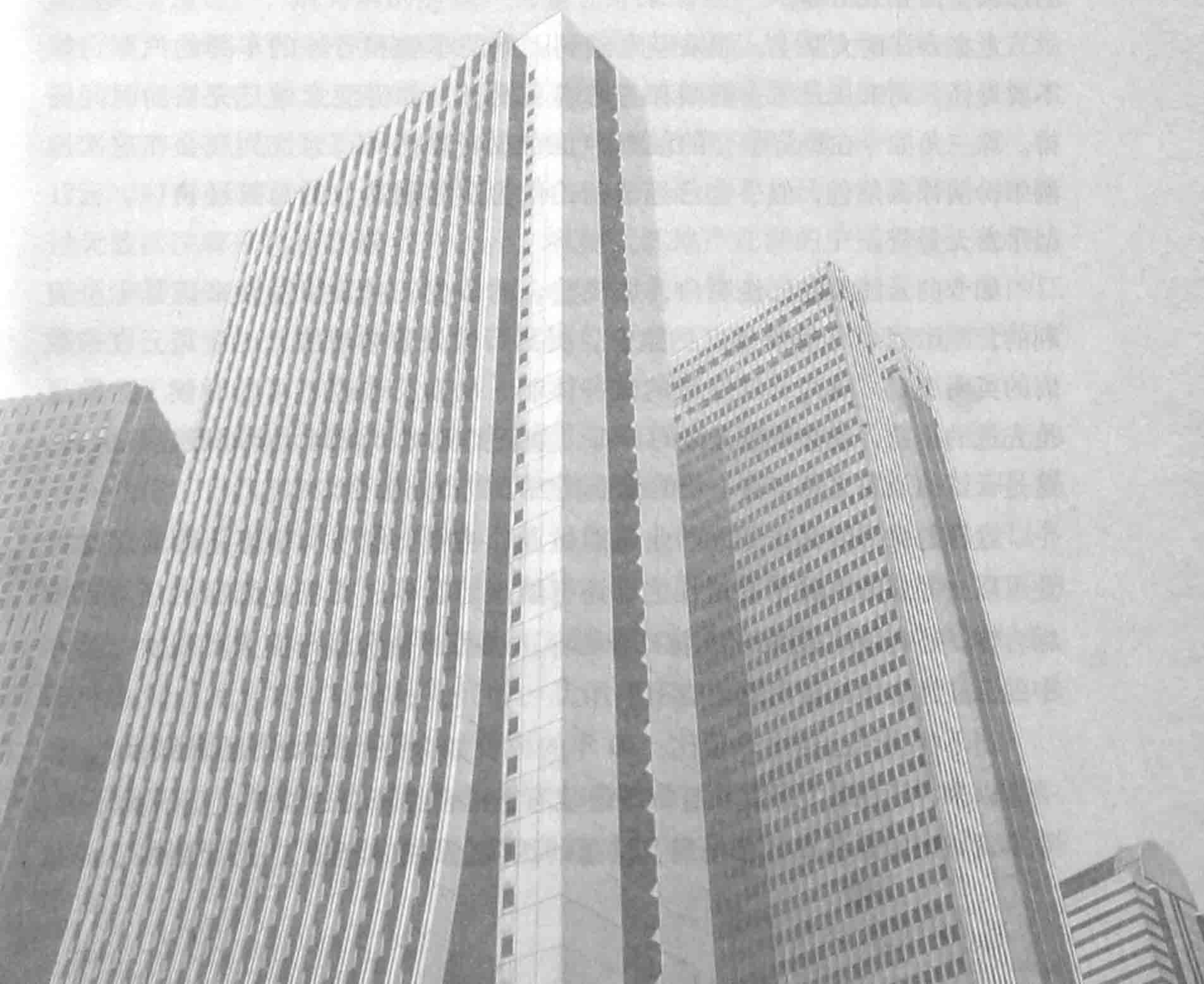
和气生财是经商的道理，也是做人的道理，将心情阳光一些是职业最好的享受。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四篇

一城江湖



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江，上世纪九十年代被称之为珠三角的四小龙之一，如今变化更大了。走进云江你已经找不回过去的云江，国道已经完全掩映在城市的主干道之中，规划中的城市轻轨已经开建，再过几年就能建成。有国际标准的云江湖高科技产业园区，也已经开门营业，有了很多过去云江从未见过的企业新面孔进入，云江港也已经开始停泊国际货柜班轮，很多大宗散货和油货已经在这里进口。云江的经济转型，在城市规划下井然有序地在进行。

大清早，你依然能听到轰鸣的桩机声，一台台桩机在为等待融入这座城市生活的人们加班加点地工作，一个个房地产新项目正在拔地而起。尽管你经常能听到国际金融危机肆虐下，有很多四小龙时代昌盛的企业熬不过头，轰然倒塌的故事；尽管在市政府门前，也会经常有讨薪的工人哭诉着他们的悲怆，但云江依然在艰难的城市化过程中转变着自己的角色。

这个时代当红不让的房地产，如今也走过了成长的年月，步入了成熟发展的阶段，这个时间只用了十年。云江的房地产，开始全面对外开放，没有了过去的矜持和保守，没有过去的躲闪和上下两层皮办事的风格，以新城市的形象全面介入市场。

走在云江的大路上，如果经常碰到鹏城的车牌和省城的车牌的汽车，你不要奇怪。周末从云江去鹏城和省城容易堵车，你得注意做足充裕的时间安排。珠三角如今在经济整合的浪潮中正在改变着格局，云江到底会在这次浪潮中扮演什么角色，似乎也已经清晰，作为国际制造业的总部经济区，云江似乎责无旁贷。

如今的云江人也已经明白，加快整合的步伐，对云江发展来说是十分有利的，"镇改区"，加快镇区的整合，提高行政效率和效能，无疑是云江市政府的英明决定。制约云江发展的政务体制，也到了非改不可的时候了，除了抢先进的企业，还必须抢先进的员工，重新配置城市资源。舍小我，换大我，这是云江的当务之急，这一切的改变是为了城市的重生。

这样的城市变化，房地产业还能做点什么呢？似乎有很多东西是房地产业可以去完成的，除了普通住宅，还有城市综合体，在工业园区内还有产业综合体，还有住宅里面的城市文明培育，这些都是房地产业人的机会，变革中的云江注定了云江房地产的不平凡。

当下的云江已经今非昔比，30 年的成就如今要用到城市的升级换代上。一直以来，云江的发展就没有依赖过政府，民营经济在这块热土上长盛不衰，主宰着城市的经济和社会格局，这里的医院、污水处理厂，甚至码头、学校

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

等城市基础设施都基本是民营企业建设的。他们勇于承担社会责任，用企业家的精明，将城市打理得很好。城市升级，他们成为最坚实的脊梁。

操盘手记：在产业转型中，其实是会诞生很多房地产机会的，也会充满着风险，不管怎样，城市经济结构或者人口结构的变化都会改变需求，而区域定位的不同，也会导致局部区域的房地产价值不同。

开放的城市，必然迎来开放的明天，云江的地产商们应该改变观念，真正培育属于云江自己的现代企业制度下的房地产企业。

云江城市的变迁，奠定了房地产行业的江湖地位。房地产从占云江 GDP 总量不到 3%，绝对产值数量不到 60 亿元的一个小行业，如今已做到了年产值 400 亿元，占云江 GDP 经济总量也已经超过 10%。经济转型中，房地产越来越成为了云江经济发展的支柱产业。

这些年，云江房地产本土的大鳄不断在壮大，本土其他行业的大鳄也悄悄进入了房地产，成为新的房地产力量。外来的地产大鳄已经占了云江的绝对份额，全年一半的产值被他们拿去，他们仰仗着品牌优势和成熟的开发经验，还在大举扩张，云江的地产形成了鹏城派和省城派混战的格局，云江本土的地产英雄，成为了捍卫云江本土地产荣耀的第三股力量。

2010 年后的云江，几股势力交织在一起，形成了自己的江湖圈子。经历过无数次洗牌依然还在舞台的企业，堪称云江地产江湖的中坚力量，他们已经适应了残酷的、变化的市场竞争，也在竞争中快速的成熟起来。外来的江湖势力，以各种方式填补着云江江湖地位中的空白，俨然充当着市场变革者的角色。

从老板到职业经理人，从少壮派到江湖老手，从精于艺术到地产武艺的五花八门，云江的地产江湖，似乎在重复着很多一线城市发生过的故事。媒体依然成为了地产江湖释放影响力的召集人，每到年关，各路媒体总会以各种形式，将江湖上的人们召集在一起，唠叨一下一年来一城的故事。欢喜的事儿，大家都爱提，说得也很起劲儿。倒霉的事儿，也喜欢议论，众说纷纭，不会拿到台面上来，只是相互打听、品评，有些神秘，有时候也会大方。总之，大家混个脸熟，图个开心。

为了地产，这些年，很多经济学家都被邀请来到云江进行讲学、交流。例如，吴敬琏先生讲“中国经济和云江的产业升级”的论题，樊纲先生讲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“中国的城市化和房地产发展下的货币政策取向”，郎咸平先生谈的是“中国的制造业转型和房地产泡沫”等话题。这些人来头都不小，足见云江地产的江湖地位。云江已经不同以前，她变得开放了、包容了，在改革开放30年后，又有了危机感，围绕着未来的云江城市定位，云江人在思考着城市未来的命运。

隐隐约约下，大量的农民工在撤离这座城市，他们选择放弃云江，回内地创业。2008年后的云江“腾笼换鸟”政策，也让很多企业去了内地，跟随着劳动力一起撤走。此时的云江决策者们，并没有意识到国际金融危机会爆发，也根本想不到，金融危机对一个出口型地区的经济的破坏力会这样强。云江过去每年20%的GDP增长率已经消失，2011年更是降到了8%以内，在全省的经济增长率排名中位列末位。先前的四小龙奇迹早已成为了过去，云江又到了何去何从的节点。

过去的招商引资模式，现在似乎也不好使了，“三通一平”、“七通一平”似乎并没有被很多大企业和高新企业所看重。内地的相当多的地区，这些年也早已经学会云江过去的这些招商引资招数，更多的外资大型跨国公司看中的是廉价的劳动力资源，看中的是被简化的、公开的、高效的服务型政府的效率。高新技术企业呢？他们更看重的是高素质人才，以及适宜生活和创业的城市人文环境。云江啊，粗放式发展的背后，还有着很多深层次的矛盾和遗憾，且不可一日无忧！

操盘手记：一个发展起来的城市不能躺在过去的功劳簿上，要有危机感。城市的管理是一门艺术，必须坚持不断创新，用国际的视野看世界，用超前的、细腻的现代理念经营好自己的城市人文。

房地产人理应成为城市的先导人群，推动城市的文明发展，不断提升自己作品中的艺术要素，要用负责任的态度提高从业的水平。

转型，这是云江城市目前最为重要的责任，不光是产业结构的调整和制造业水平的升级，也不是将一些大型企业或者产业引进来了就完事。也许过去的这些产业都可以不走，就地转型，就地改造，就地创新后复活自己的竞争实力。但云江更需要的是意识的突破，有敢为天下先的勇气和智慧，审视自己过去的行为，用新的城市发展思想和人文精神，真正做到在各个层次上的海纳百川，高效勤政，人文关爱每一个云江的公民。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

毫无疑问，这是云江的一次伟大城市变革，可以低调，低调到扎实推进，默默耕耘，不钓功名；还可以高调，高调到行为到位，落实坚决，高瞻远瞩，发展战略系统缜密。切不可沽名钓誉，徒有虚名，好大喜功，表里不一，百姓不觉，城市不兴。

确实，地产江湖中的朋友们还是很幸运的，十年来，虽然竞争不断，但还是相得益彰，一团和气，源源不断的城市机会让很多房地产人发了财，也做大了自己的品牌和实力。职业经理人为此也做出了自己的口碑和名气，而且行业依然朝阳，丝毫没有停歇的意思。外来的发展商实力很强，虽然他们带来的很多新思想、新观念，不断冲击着市场，改变着人们的价值观，但始终没有把本土的势力打垮。相反在学习中，本土的大佬们，有了自己更为成熟的地产开发理念，很多人已开始走出云江去发展了。

不像别的城市，房价飞涨，让城市的居民骂声载道，云江几乎这十年间没有出现过房地产的过快上涨。云江的白领们稍微干上几年一般都能买得起房，不用“啃老”，不用东挪西借，靠他们自己打拼就够了，这是多么幸福的事情啊！这个市场，还是典型的买方市场，人们可以自由地挑选，人们的挑剔成为考验房地产商智慧的试金石。

房地产商们还能在这里扎根兴业，活得也还算自在，每年 500 多万平方米近 380 亿元的销售额，证明市场还不坏，人们的购买力还很强，每年不到 8% 的需求增长也还算稳健。虽然，品牌的号召力越来越强，但小项目，新发展商做的项目如果价格合适一些，也不会没有市场。云江人的实在，也在这里体现的淋漓尽致。

看了中国这么多城市，云江似乎还是一个房地产完全市场化的城市，没有政府的特意呵护，也没有政府的特意打压，市场通过有效的供求关系就变得相当的理性，这是很多城市应该反思的。其中只有一个理由，那就是云江过去有很多土地在私人手里，每个人都神通广大，他们对市场机会的把握，也自发调节了市场的供求。

2010 年的一天，老姜拜访了本地的一位地产大佬，他说他刚签下一份合作开发的合同，他出地，金科公司出钱，大家各占 50% 的股份合作开发，开发由金科公司全权负责。老姜问他为什么不自己做，他说金科公司是上市公司，品牌很好，管理又很规范，溢价能力强，他不要市场上所谓的品牌名分，他要实实在在的利润。

这样的合作方式在云江如今已经相当普遍，本地的发展商很多都走这条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

路子，利用别人的地产长处赚钱，体现了云江人的精明。但也留下了遗憾，看着别人做大，市场占有率提升，其实是隐含风险的，那就是自己未来发展的品牌号召力会变得弱起来，这是值得深思的。老姜没有说什么，老板决定了的事情，老姜不便发表意见。

操盘手记：一个非市场化的市场主要风险来自于政策的突然变化，政府的决策是很容易扭曲市场运行的规律的，这样的风险是要发展商有所考虑和准备的。

纯市场化运行下的市场，风险可以通过对市场的供求关系的把控，来巧妙化解，因此，这类风险往往易于控制。

一个城市在变革时期，既孕育着风险，也孕育着机会，关键是把握和透析，当敏锐感觉到机会后，再提前布局，财富就是唾手可得的。

前一段时间，省城的几家大发展商又进来了。2008 年前在云江找不到他们的身影，他们从来没有东扩的战略，他们的发展战略要么西进，要么北上，要么就是固守省城围剿异己，瞄上云江也是最近几年的事情。他们的风格与鹏城派完全不同，典型的广派打法，主要是依托规模开发来获利的同时，走“低价低值低投入”的策略。

他们对项目的选址也有很大的不同，他们不会在一些关键地段跟你争地王，他们也不太愿意在设计上精雕细琢建筑的观感和设计的创新，他们可以套图，唯一重视的是将园林作为项目卖相主攻打造的方向，余下的就是要求开发要快，销售也要快，只要有利可图就行，不会刻意追求单项目的绝对利润。因此，这样的风格，可能还比较适应当下的云江客户收入的现状。

无疑，这会搅乱云江当下的江湖格局。很久以前，云江的地产江湖界就谋划着房地产价格的上涨，甚至在一个片区的房地产大佬们会在酒桌上议论一起涨价的话题，妄想用联盟的方式逼着市场的价格往上涨。你别说这样的方式曾在有些时候还管用过，真的这些片区的房价被他们拉了起来。遗憾的是，云江的客户结构和供求关系真的支持不了楼价的飞奔。

省城发展商的进入是不是会使这样的价格联盟关系更难实现，这有待观察。但有一点是肯定的，当销售速度上不来的时候，省城的发展商是不会参与涨价的游戏的，但如果销售速度还可以的话，不排除他们会跟进这样的价格涨升动作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走量也罢，走质也好，云江的市场将会是三分天下，鹏城派高举高打，省城派规模推销，本土派有的放矢，市场当有几分热闹是肯定的。当云江的城市化向纵深推进，珠三角区域经济在迅速整合的时候，很多的地产大佬看到了云江的机会，房地产商在销售代理商挖人，代理商从其他行业挖人的动作从来没有停歇过，使得地产这个舞台格外让人羡慕。

前两天，圈子里的一位老姜的朋友来找他，说猎头公司前天找过他，开出的价码不错，叫他去内地一个三线城市的项目当老总，他有些心动，想问问老姜的意见。老姜知道他到现在这家房地产公司还不到一年，发展商老板对他还不错，他就是喜欢折腾，有时候让人摸不着头脑。

老姜当然没有阻挡朋友发财的意思，但职业上似乎也有不成文的规矩，频繁的跳动似乎让发展商知道后都不会满意，即使将来录用，也会考虑限制使用。但老姜的这位朋友完全是冲着内地出的钱去的，他觉得简历这个东西没有什么了不得的，将来改一下也还是可以的，谁会去查你呢？

老姜不喜欢他这样的态度，但也不好当面驳斥他，只是笑一笑，没有给任何意见。过了一个星期，这位朋友打电话给老姜，说他没有离开云江，而是去了云江一家省城来的发展商的公司里做，人家给的钱还可以，他执意离开了原来的那家本土的地产公司。老姜还是没有说什么，他这样做是老姜意料之中的事情。

这个时代造就了这个圈子就是这样的热闹，云江这座城市正在风起云涌的城市化进程，更是给行业的发展增加了很多变数。地产大佬好像有的是，职业大佬也好像干得很精彩，机会夹杂着浮躁，有时候一团和气的背后，并非能隐晦得了明争暗斗。

一城江湖，一城故事，有的是回忆！

操盘手记：圈子里走动本来很正常，但如果只冲着钱去，而不思自己身上的责任就不好了，一个人的功名是干出来的，只有功名在，职业征途才会有人出价。

发展商做开发本来就是为了赚钱，但如果要在这个行业持续赚钱的话，就必须注意自己企业品牌的发展，在与优秀企业合作的同时，不要忘记自身品牌的建设。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章　隐形老大

云江是中国真正藏富于民的一座城市。改革开放30年，这里诞生了很多的富豪，他们宁愿隐姓埋名，也不愿意显山露水，更不愿意让人知道的太多。中国内地说起广东人有钱，大家不觉得奇怪，但骨子里并没有把云江人排上号，一说起富豪不是潮州老板，就是广州老板，很少有人会提到云江老板。

云江的老板啊，低调到走在街上，你会完全认不出来，他没有名牌装束，也没有那么多排场讲究，吃的用的都很简朴，甚至穿着拖鞋来到售楼部。你会以为他买不起楼，只有当他一掷千金，刷卡全额支付上百万的楼款时，你那一刻才会觉得他异常爽朗，非常有钱。

你也许不会相信，云江的亿万富翁还在抽着红塔山牌香烟，一个企业的老板至今还是没有自己的秘书，口袋里没有LV的钱夹子，身上只有一捆现金，而且可能还是千元港钞被随意塞在了不同的口袋中，若不是他开着一辆保时捷，脚上沾满泥土的皮鞋，也许还可能把你骗过。

唉，云江的老板真不像广东或其他地方的老板，他们太随意，也太不讲究了，随意得像一个贫民，你根本看不出他的生意做得有多大，他们的身价永远是个谜。没有老板愿意让自己的企业上市，甚至他们还很怕被福布斯的名人榜盯上，他们相互之间也忌讳提到钱，没有人愿意去问对方的财富，各做各的，谁也不知道自己赚多少钱最好。

对云江老板的身价判断，往往只能靠猜，很少有老板愿意把一个行业做得市场上都认为在中国是很大的。他们认为树大招风，税务局找你不说，麻烦事也会多，当企业逐渐做大以后，他们宁愿将企业分拆或者将业务分拆，让世人看不出来为最好。

所以，社会上很多不了解云江的人还以为云江的老板不会做企业，只会做生意。看来这些老板都很有顾虑，怕声张之后惹来杀身之祸，搞得家族很惨，这是云江人的另类聪明。对待生意，他们看来都是很大方的，一点儿都不小气，俨然像个男子汉，有着胸襟和诚信，但心底里他们有着另一份计较，对待生意的得失还是算得很细的，一点儿不会含糊，有时候只是碍于面子，也讲人情往来，很多时候也不计较。这一点，也让很多外地人对云江人的看法不一样。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

改革开放都30年了，云江人骨子里对张扬还是一百个不认同，甚至不用在他们面前提品牌，很多人潜意识地认为品牌的背后是太高的成本付出，他们舍不得。以至于这个时代，城市化进行都这么多年了，还很少看到有品牌的企业在市场上呼风唤雨，用品牌来赚钱。尽管很多云江人如今养成了消费有品牌商品的习惯，但如何自己做品牌，他们却很少知道，也不会去刻意研究，他们还是传统的那一套，经验在他们的心目中永远是值钱的。

操盘手记：每个地区的民风都会不一样，性格也会有所不同，这种传统的文化思维可能会影响到这个地区对房地产产品的看法和认识，也会影响做事的风格。

操盘手不能只用一种模式打天下，要用不同的方式适应不同的文化，这样才可能有机会在市场上施展自己的才华，否则，争取不到机会，才能也不可能得到发挥。

梁老板，云江地产界无人不知、无人不晓的大人物，他自己却是异常的低调，从来不在公共场合露面，行事风格也是能低调就低调。其实，他早在2000年，他的企业就是云江的四大天王之一，规模做得大不说，口碑也很好，在业界也非常受到尊敬。外地来云江投资的老板，一般都会私下里拜会他，从他的那里去了解云江。

他是读书人出身，大学就读于广东的一所知名学府，手里握有学士学位，后来又到清华学府去进修过MBA。他的骨子里有一份文人的气质，房地产投资也显得异常的冷静，他不会人云亦云，他有自己独立的判断。

他是一个可以看到大势做地产投资的人，对当下时局的把握很有心得，大势看不准，他的投资会很谨慎。他也很注重投资风险评估，在拿地之前，手里会拿着一个计算器自己仔细算账，不但包括可能的投入成本，还包括开发过程可能发生的费用，甚至将来项目卖什么价格，他都考虑到了。而且给风险控制留有价格的议价空间，超过的是自己赚到的溢价，这一点，梁老板表现得异常精明。

在他的身边聚集着一批小老板跟着他一起做地产投资，大家都认他做老大，大家都很佩服他的智慧和眼光，也非常看重他的社会关系。在朋友面前，梁老板表现出少有的大方，心胸也异常豁达，不会计较自己的小利，而是能够谋求朋友的大和，甚至在产品推销的时候，什么人通过什么关系找到他买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房要打折，他都会尽量满足，而且折扣可以优惠到你吓一跳。当然，以后这些人也会死心塌地地跟着他不断置业，他们也会介绍很多新朋友来买梁老板的房子。这样一传十，十传百，梁老板通过个人的口碑，有了一个独特的客户群体，他的楼盘好卖，也就不奇怪了。

在云江，梁老板在圈子里的人缘也更不用说了。他跟很多老板不同，合作的时候，他会让利给自己的朋友，不会为了利益而有自己过分的想法。他从来不会为难朋友，即使觉得朋友有些地方做得不对，他会就事不就人地提出自己的看法，然后投入帮助解决。他能给予朋友尊重，也能帮助朋友解决困难。因此，朋友圈子里，梁老板的口碑很好。

梁老板也保持了一些云江人的很多特质，尽管房地产在云江已经做得很大，2011 年企业年销售额也达到了 26 亿元，但房地产开发始终采取的是项目管理制，企业的内部管理人员精简到不能再精简。当然，这样的企业管理模式也就谈不上大规模复制开发模式了，企业内在的创新力只能是来自于外部力量，这一点也反映了云江的老板们共同的企业管理理念，还是一种生意唯上的开发思路。

操盘手记：房地产开发有些时候很依赖于发展商的老板的个性，不同的老板在开发上，在营销上都会有不同的风格，所以，有时候操盘手要根据企业的现状调整自己的策略。

一个成功的老板身上必然有很多特殊的基因，这是我们必须学习和了解的。他们之所以能够将生意做得很大，这些基因的存在很关键，基因不同有时候就会影响成败。

梁老板个头儿不高，但混在人群里，可以肯定你会感觉他好像是一位大元帅。他的眼睛就会让你琢磨很久，他烟不离手，笑不离口，你不会感到有太大的压力。他考虑问题的角度和高度都跟别人不同，以至于很多你疏忽的细节，他都会提醒到，而且不带命令的口吻，你已经有些敬畏了。处事老到是梁老板身上比较明显的特质之一。

除了地产，梁老板也开始玩起了 CBA。没有几年的时间，他就在云江组织了一只强悍的篮球队伍，杀入了季后赛不说，还经常挫败一些国内一流的 CBA 队伍，实力相当不俗！在自己的项目清华居里，他盖起了自己 CBA 球队的训练馆，还特意为球员建造了公寓，他似乎想把这支球队打造成中国最有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

影响力的球队。他的企业品牌“新时力”也第一次随着球队在中国亮相，很多外地的老板不敢想象，在云江，一个小小的城市里居然有两支 CBA 强队，难道这座城市是中国的篮球之乡吗？

球队的背后，外地人谁也说不清楚梁老板在云江开发过多少个楼盘，他甚至在自己的楼盘上也不愿意打出自己“新时力”的品牌，项目品牌大于企业品牌是梁老板最愿意干的，他不愿意张扬，张扬企业的品牌等于张扬自己的财富。他是这样想的。

为什么在 CBA 球队上，他又肯打出自己企业的品牌，也许他把这看作自己的公益事业吧。作为一名云江人都知道的企业家，梁老板其实也非常重视公益和慈善事业，他为自己的家乡无私捐赠过学校，也无数次向中国的贫困山区捐赠过钱物。记得汶川地震的时候，梁老板看到电视里转播灾区的惨象，心里很难受，他主动打电话给救灾办，要求捐赠一笔钱给灾区，但就是不肯留名。

他的很多项目都是跟人合作的。2011 年以后，他很少自己独资做项目了，每次拿到好的项目，他会让朋友们来分享，他只在项目拿地阶段、项目定位和规划阶段把控大局，余下的会让其他股东去做，有时间就看看财务报表，特别关注一下成本开支，平常他很少过问项目的运作。

到了项目即将销售的时候，梁老板会主动要求参与项目的定价，他关注两个价格，一个是项目的入市价格，一个是产品的总体实现均价，余下的都不会管了。所以，股东们每到要开盘的时候，或者要求动价格的时候，都会主动去找梁老板商量，征求他的意见。

操盘手记：许多情况下，企业家们考虑的问题会跟平常人不一样，由于中国社会企业尤其是民营企业的市场环境还不是很好，市场运作的机制受制于各种因素的干扰比较多，企业家们有担心是正常的。

中国的传统文化中最怕的是“枪打出头鸟”的事情发生，而且市场的竞争机制需要在诚信和制度完善的基础上加以完善，这一点有待于中国社会的转型和改革的深入。

2000 年，梁老板在云江的黄旗山下拿到一块并不起眼的地，在云江当时这样的地还是很多的。这个时候云江人并不看重山川秀水，因为他们的祖祖辈辈就跟青山绿水打交道，他们看重的是城市的繁华和整洁，住到城里来的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心情是迫切的。但梁老板看到的是另一面，黄旗山下的这片绿地是天然的坡地，“离尘不离城”，对很多高素质的云江本地人还是非常有吸引力的，他把项目定位在本地精英人士的身上。

在项目的规划上，梁老板要求设计单位要就地势造房子，不能破坏先天的自然坡地和环境，也就有了“天造一半，人造一半”的广告推广诉求。整个项目采取了围合式的规划布局，户型定位以改善型为主，兼顾部分自住需求，完全放弃投资性需求，这是梁老板有眼光的地方。那个时候他就有了“圈子”和“阶层”分类定位的概念，保持了项目的高端纯粹性，这一点可以看出梁老板的眼光。

“新世纪豪园”果真不出所料，本地人基本上把它抢光了，梁老板没有组织过什么正式开盘，他坐在自己的办公室里，接到打折的电话就基本上把项目干掉了一大半。梁老板的人缘太广了，无论是政府部门，还是私企老板，认识他的人实在太多。这个项目最后赚多少钱，没有人知道，但大家知道的是这个项目卖便宜了，本来可以将价格卖得更高。

梁老板是很不以为然地笑一笑，薄利多销，回款很快，“新时力”的品牌多了很多实在的拥护者，这些他就满足了。2003 年还是在黄旗山下，梁老板做了自己的第二个项目，叫做“第一城”，言下之意这里的山水更好，继续沿用“天造一半，人造一半”的传奇，不用什么造势开盘，销售还是被一抢而空。

不过这一次他在项目中增加了商业街，也是云江后来最有品位的“酒吧第一街”，很多洋人愿意在这里消费。可能是因为酒吧街晚上太吵的缘故吧，后来被更为安静和高雅的餐饮文化所代替，演变成了现在的云江时尚风情美食街。

从那以后起，梁老板的生意一发而不可收。在云朗镇，梁老板除了住宅产品，还打造了一个偌大的商业摩尔，这是他第一次在云江尝试城市综合体项目，在这个项目中，有百货商场加商业街，还有酒店和写字楼，囊括了现在规范的综合体项目中几乎所有的业态和物业形态，成为了云朗镇的城市地标性建筑。

在塘霞镇，梁老板拿下了塘坑水库旁的几乎所有的建筑用地，最早在塘坑水库中开发了亦居，倡导岛居生活，在岸边开发了可居，倡导半岛生活，也可以说是“天造一半，人造一半”的翻版。接着他又跟金科地产合作开发了“博登湖”项目，几乎把塘霞镇的高端客户一网打尽。还是在塘霞镇，观

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

兰高尔夫球场旁，梁老板这一回选择了跟万隆公司合作，开发了针对鹏城高端客户的产品，也是大获成功！

在麻冲镇，梁老板开发了“江畔湾”；在后街镇，梁老板开发了“怡和居”；在寮布镇，梁老板开发了“新城国际”；在大岭镇，梁老板开发了“明尚居”……其实，在云江，梁老板的项目已经遍布了云江的很多个地区，也无法精准地罗列出来，他就是这么一个人，楼盘的命名并没有自己企业品牌的连续性，市场上有时候摸不着头脑。

操盘手记：其实，一个企业要寻求在房地产行业的持续发展，还是应该将自己品牌下的产品命名系列化的，这样有利于市场的识别，便于项目溢价能力的提升。

在房地产开发中，发展商要寻求企业的规模化发展，提高企业的开发效率和效能，就必须走集约化发展的道路，而“项目管理”的模式有一定的局限性。

老姜觉得梁老板有些像变形金刚，力量无比，气节照人，但商场上显得又非常神秘，没有太多的人知道他的心思，连胡润的富豪排行榜上也鲜见梁老板的名字。然而，市场上，梁老板的影响力又是如此之大，以至于人们对他的了解是一言九鼎，绝不含糊！

如今，梁老板已经不满足在云江发展自己的地产事业了，他在全国也到处看地，听说也拿下了一些项目准备开发，并带着云江的经验，准备小试身手。这些年，梁老板在全国各地也交了很多朋友，这些朋友有的是地产圈子里的，也有的不是，也有的只是想进地产这个行业，他们跟梁老板联系多了起来。

梁老板是非常看好这些年中国地产的发展前景的。有一次，老姜去找梁老板，因为云江南城的清华居项目卖不动，想做做活动，降价促销一把。项目中的其他股东也基本上都同意了，大家看不清形势的时候，都觉得还是降价出手为上。但梁老板不同意，他不但不同意，还要在每个平方米上再加上500元。他笑着跟老姜说，不用着急，慢慢卖就可以了，如果你们觉得人工开销的成本大，也可以暂时撤出来，不帮着卖也行。

老姜不敢再说什么，梁老板定下的事情，一般很少有人跟他去反驳，你即使反驳了，他也不一定理你。他有自己的判断，他认为国家的宏观政策迟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

早要变，像云江清华居这样地段的项目，质地还是不错的，他觉得不愁卖，云江人迟早会发现这里的好。

梁老板作为土生土长的云江人，他非常了解这片土地，也对这片土地寄予了深厚的感情。在云江城市化的进程中，无疑梁老板的企业是受益者。他相信云江产业转型带来的阵痛是暂时的，他也认定云江这座城市未来充满着希望。

老姜认识梁老板也有很长的时间了，他非常钦佩梁老板的为人，总感觉到他是云江做大事的人，不管他自己怎样认为，老姜一直都认为他是行业的隐形老大之一。他有着不一样的权威，这种权威完全来自于他的人格魅力。

操盘手记：做事先做人，有时候商场上更看重的不是能力，而是人格。当一个人的人格魅力展现的时候，市场上的生意就会好做了。

作为老板，一要果敢，二要睿智，两者会影响到他的决策效果。大处着眼，小处着手，这是老板们的基本品格，大家当学习。

第二章　淡出地产

他已经淡出地产很多年了，可能云江圈子里很少有人再认识他。昔日的地产大佬会在2006年地产市场特别畅旺的时候，将自己的项目转手，而且卖的价格并不算高，然后毅然离开了这个充满诱惑的行业，这实在让很多人想不通。

大家记忆中的云江老板应该不是这样的，项目刚刚开工，市场又很好，项目周边的楼价一直在涨，而且涨升的速率明显在加快。一般来说，这是老板们即将收获的季节，再苦再累也会坚持下来。自己的开发班底已经成型，项目定位和设计也已经完成，报建也获得了政府通过，一切都在井然有序地进行着。那么，为什么这个时候他会选择离开呢？

这个项目原本是老姜在2006年服务过的项目，取名叫“景天花园城”，名字很美。老姜原本想把鹏城招商地产的花园城项目搬过来，将项目的生活方式和多情调的意境带到云江，给云江的人民一个震撼，让云江的地产界能呼吸到一股新鲜的空气。当初的想法是很美的，以至于老姜公司的项目组的同事们都沉浸在当中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目的前期策划时，老姜收了老板35万元，因为老板是第一次做房地产，所以，前期策划方案做得很细。在前期的市场分析中，老姜站在城市发展的高度给项目把脉，将“东城”这个云江人特别看重的富人区剖析得淋漓尽致，并且将“东城”作为项目的区域卖点，打出“东城中”的楼盘概念。

在市场层面，老姜将周边板块内的在售和潜在楼盘分析了个透彻。那个时候，云江的五环路已经开建，正好在楼盘的周边通过，打通了项目与云江各城区的通道，楼盘的板块价值日益在这个地区凸现出来。这个地区当时几乎没有30万平方米以上的楼盘，而当时花园城项目的规模之大，完全可以将“38万平方米人文大社区”作为项目的核心竞争力来打造。

项目的周边还有一座小山，那是一座郁郁葱葱、植被茂盛的小山，将来可以把它打造成为项目的一个郊野公园，让园区的客户享用。而项目西面地势出现的6米以上的高差，正好为地下室的处理，为社区完全的人车分流设计，打下了基础。

老姜以项目为中心，画了两个圈，一个是5公里范围，一个是10公里范围，5公里范围内是项目的核心客户圈层，而10公里范围则是项目的紧密的客户圈层。由于项目的容积率达到了2.0，所以在产品定位上，老姜为项目选择了三种产品，一种是160平方米以上的改善型产品，这是当时云江市场上总价控制得好并且最好卖的一类产品；一种是115～130平方米的经济实用型产品，这是根据周边目标客户的分布和需求而布置的；还有一种是投资兼自住型产品，面积控制在90平方米的三房和80平方米以下的两房产品身上。

考虑到发展商是第一次做房地产，所以，策划报告中还特意注重了产品定位的规划实现方式的建议。这是老姜公司的强项。很多设计单位不一定懂营销，也没有办法将定位落实在规划平面上，于是，老姜要求自己的规划师做了一个规划的样图，完全是从营销角度出发的，地块被规划成了三个组团，产品层层递进，既照顾了每次的开发量和开发顺序，也照顾了不同圈层对于分区组团的要求，连天际线都有一定的层次，老板很满意。

操盘手记：规划是定位的实现方式，做营销的人不能不关心规划方案，规划方案应该从营销需求的高度出发，在平面上对产品进行布置，不能留有将来销售的死角。

产品定位不光是每一套房子的平面尺寸关系，还包括如何赋予项目的核心竞争力，并通过产品的“6要素”反映出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这位老板究竟是谁呢？走在云江的街头上，老姜也能一眼把他认出来。他的气质和行事方式都与众不同，是云江老板圈子中少有的去掉“土”味的一类。他不是别人，他是云江金融界叱咤风云的袁老板，土生土长精明透顶的云江人，早期干过公务员，云江城市化以后，他就下海了，开始做起自己的生意来。

他只有1.70米左右的个头，宽宽的肩膀，头发已经稀落，光秃秃的头顶有一些锃亮。脸上永远挂着笑容，走起路来风声火起，像年轻人一样。眼睛上镶着一副金丝眼镜，透过镜片，你可以感到他的两眼炯炯有神，好像一直在观察和思考什么问题似的。看气质怎么也不像房地产老板，更像投资家。

熟悉他的人，说他的生活不太讲究，经常会穿着一条卷了边的裤子，很少有什么名牌服饰。吃饭也不讲排场，走到哪里就可以吃到哪里，菜式方面也没有什么挑剔。喜欢跟人交流，更喜欢夸对方，都50岁的人了，还始终保持着一份激情，只知道忘我地工作，谈的也都是些工作方面的内容，是一个不折不扣的典型工作狂！

他天生对投资敏感，不知道什么时候，也许就在2000年前后吧，他成了中国一家著名的证券公司的股东。那时候证券市场不好，证券公司也赚不到什么钱，业绩也不好，出售时的PE值不高，袁老板潜意识地感到是机会，也就从容地买下了很多股份，成为了这家知名证券公司的大股东之一。目前这家公司已经上市，袁老板投资的股票市值已经翻了上百倍。

2011年的一天，老姜在自己写字楼的大堂里等电梯的时候，偶然一个机会巧遇到袁老板。当老姜知道他也在这幢写字楼上办公，很是诧异，时隔差不多五年，大家又见面了。在此之前，老姜只知道袁老板把项目卖了，然后杳无音信，此后就一直不知道他在做什么，原来他已经完全改行了。

这一次碰面，老姜才知道袁老板改行后，跟人合伙开了一家云江的小额放贷公司，同时还开了一家云江最大、信用最好的担保公司。公司的选址就在老姜办公的这一栋楼的10层，这真是缘分呀！

后来几次，老姜上班都能在电梯或大堂碰到袁老板，他还是那样精神矍铄，额头发亮，谈笑风生，不改当年的风格。时不时老姜会问他一些股票方面的问题，他依然是那样谦虚，他说看不懂，对市场也捉摸不透，只是玩玩而已，很难在他口中掏出一些有价值的信息，好像生怕说错什么似的。

听袁老板底下的马总说，他们公司的业务开展得很不错，生意接不过来，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

袁老板做事很稳，小额放贷一般不愿意做高风险的生意，超过 20% 的回报，他就很谨慎，一定要考察贷款公司的背景，观察贷款企业的历史业绩，还要看老板的为人处事态度，即使这样，还要设定很多的条件才肯放款。袁老板就是这样一个人，聪明透顶，精明过人！

操盘手记：能放下房地产生意而改行做别的生意，这是一件不容易取舍的事情。俗话说，“隔行如隔山”，不熟的不做，老板改行也是不容易做到的。

搞实业的人想做房地产，搞房地产的人又想做金融，这好像是一条规律。唯一的理由就是对钱的感觉问题，“来钱快”对很多老板来说是一项非常刺激的游戏。

老姜清楚地记得 2006 年花园城已经开工，袁老板经常带着安全帽下工地，视察工程进度情况。袁老板不懂工程，他下到工地事实上也发现不了什么问题，他只是现场督促一下，跟现场的工程师了解一下情况，别的就什么都不能做了。至于现场的工程师是不是称职，是不是敬业，是不是有隐蔽工程没有发现，他是无法做出判断的。

不像其他的房地产老板，原来就是搞工程建设出身的，对工程的全过程了如指掌，不但能准确掌握工程流程，还知道材料计量的混合配置比例关系，甚至连每一个班组，每一个工人的工作习惯和工作秉性都知晓，也完全能够掌握工程管理的要害在什么地方。这样的老板下工地，工地上的所有人见到是要怕的。

袁老板则不同，成天笑呵呵的，表面上缺少一种威严，在工地上也是走马观花，不太愿意过问工程的细节，自己的工程师能否尽职尽责就完全取决于他们的觉悟了。觉悟高的，可以帮袁老板多多担待些，觉悟低的，会趁机偷懒，吃点工程队小回扣什么的。

袁老板看来真的不太懂房地产，他不但不懂工程，也看不懂规划图纸，看不出规划图纸中的问题，只能仰仗设计院的自觉，以及项目报建时政府的把关。不像有的老板，他会在图纸上设想未来的建筑平面布局的关系，还会对建筑的竖向关系提出意见，并充分结合园林、物业管理、上下水处理，以及地下室采光的需要等来提出改进的办法。由于袁老板不懂规划，只能由设计院摆布，设计院如果经验不足，或者马虎就会出现问题，袁老板当然全然不知。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在跟袁老板合作的那些日子里，老姜已经明显地感觉到了这一点，他确实没有房地产的鉴赏水平，也不愿意将自己的精力和时间花在房地产的细节研究上。那个时候他就很忙，成天飞来飞去，忙着自己另一摊的生意，如果没有说错的话，那个时候他已经在忙着做一些投资项目的事情。

老姜很想帮他，可老姜也不是工程出身，对工程管理也是经验不足，只是自己在房地产企业待过，知道一些工程的皮毛，也就尽量把自己知道的感觉说出来。当然，那个时候的老姜也没有现在这样懂得很多项目上的规划问题，那个时候，老姜只能强调营销在规划实现中的重要性，偶尔也能发现一些图纸上浅显的错误。

操盘手记：一个搞房地产的人要么自己懂工程，有一些工程方面的知识；要么有一支团队，能恪尽职守履行好责任和义务。否则，开发过程中会出现很多问题。

对于一个成功的开发商来说，做好工程的过程管理很重要，关键是自己的工程管理团队是否尽职尽责，除了社会监理外，还要加强自身企业的过程监督。

袁老板只开发了第一期，楼盘建成后，很久才开卖。听说有一幢楼出了一些小问题，袁老板忙着处理，这期间的辛酸不得而知。项目开卖后，价格不高，只有3600元/平方米，卖得很不错。袁老板没有再请老姜来销售，他自己组建队伍，那个时候可以看出他还是想把房地产业务继续做下去的。

一期销售到一半的时候，突然传出花园城项目易主了，云江的一位廖老板买下了项目，袁老板顺利退出。只是听说袁老板没有赚到太多的钱，而当时的云江房地产市场价格正在上升，市场上成交量也在温和放大，袁老板应该是可以看到这个市场行情，而这个时候他急于出手肯定内有隐情，难道是他对繁琐的开发工作腻烦了不成?

那个时候，袁老板还有另外一个商业项目，前期策划也是老姜帮助做的，只是项目完成策划后就一直没有开工。老姜清楚地记得当年的情形，经过研究项目被定位为云江首个小商品市场，而且想把浙江义乌的小商品模式和品牌都复制过来，将云江的小商品市场开成义乌的子品牌市场，取名叫“云江义乌小商品城”。袁老板很喜欢这个案名，他也认为云江还没有一个小商品市场，这个项目是可以做的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目的旁边有一个水果批发市场，专业市场扎堆在一个片区，也容易让新市场很快培育出来。袁老板没过几天跟老姜说，这个定位的依据还不够充分，还说老姜没有带着项目组到浙江的义乌小商品市场去看看就得出这样的定位，不太合适。

此时，老姜明白，袁老板一定拿着这个定位问过自己周边的朋友，甚至找过一些在商业地产方面有经验的朋友咨询过这个定位的可行性。朋友们可能说法不一，肯定有对这样的定位抱怀疑态度的，于是袁老板自己也有些害怕，毕竟他不懂地产，就更不用说商业地产了。

没有办法，老姜只能答应袁老板带着团队到义乌考察。那个时候老姜才刚刚创业，为了省钱，没敢坐飞机，而是带了三个人开车过去。出发的当天，云江的天气很好，上午的行程都很顺利，老姜和自己公司的姚总轮换着驾驶，很快就到了福建。老姜早期的那款捷达车也非常给力，跨省之后，大家也不太注意路上的限速探头了，在福建的沿海高速上一路狂飙，像是在兜风，但脑子里还是想着到了义乌后如何安排时间考察。

时间来到下午的 6 点，就要出福建进浙江了，这个时候，大家都松了一口气，毕竟坐了一天的车了，都有些累，希望早些到义乌住下来痛痛快快地洗个澡。就在这时问题来了，他们突然发现前方高速公路上赫然写着，“前方道路垮塌，请改走国道”。汽车也就只得下了高速路，改走国道。

在国道上没有走 10 分钟，问题又来了，通往浙江的国道正在修路，路上挤满了车。此时老天下起了小雨 ，泥浆泛起，道路坑坑洼洼，车速每小时不到 20 公里。这还是好的，再往前走，基本上就堵得水泄不通了，进不能进，退不能退，真是要命。

操盘手记：创业的道路是艰辛的，路上不总是快乐，也会有很多坎坷，你必须坚持，否则，你将一事无成。

不管怎样，从事服务业就要有一种好的服务精神，一切为客户所想，客户有需求的时候，要毫无怨言去想尽办法完成，不能投机取巧。

时间已经到了凌晨 2 点，大家都已经很饿，没有吃的，只能喝点水。当地的交警也不知去了什么地方，路上的车到处停放，本地车在找着岔子往前钻。面对这种情况，看来是不能前行了，老姜只得开车掉头往回走，好不容易出来的时候，已经是凌晨 4 点了。车的刹车似乎有些过热，要冷却一下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大约又过了半个小时，老姜和同事们才重新上了返程的高速公路，没精打采地往回赶，大家都困得不行，后面的两个人似乎成了拨浪鼓，随着车辆的晃动在车厢内不时发出撞击的声响。依然是老姜和姚总轮流开着车，疲惫的他们睁一只眼，闭一只眼，在高速公路上跑着，直到第二天的中午才回到云江。

大家还是有些心虚，没敢在回来的当天跟袁老板见面，便在网上和朋友那里找了些资料，凭着经验整理了一份比较翔实的调查报告。老姜看后觉得还真有些像到过义乌一样，当初的定位没有改变，理据也更加充分一些。过了几天，老姜决定拿着这份报告给袁老板汇报。

袁老板真是好人，他看过报告后没有说什么，觉得这个报告都到位了，也没有再难为老姜，他只是说这一次做得比上次认真，有很多观点论证得还算到位。也就这样，这个项目的商业定位工作也算过关了。

后来听说这个商业项目也卖掉了，他真的不再做地产，而是全身心投入到了自己比较专长的行业。除了担保公司的业务和小额贷款公司的业务，袁老板还做了很多别的生意，他在一级半市场大举伸手，像很多风险投资公司一样投了很多企业。他在孵化企业，当这些企业将来有机会上市以后，他又会给你一个惊人的财富暴涨传奇。

一天，袁老板又来到老姜的办公室，这是他们时隔五年后再次相见。他依然是那般独特的绅士风度，脸上挂满了笑容，还是激情四射，只是随着年龄的变化，他变得更加老练、成熟。他这次来找老姜是为了一个新项目的策划，不是房地产，而是一个农业项目，他很有雄心，准备将未来的企业在五年后上市。

嘿，袁老板算不算进化了的云江人呢?

操盘手记：投资，无疑是一个人职业生涯中的一种最高境界，能在投资界做得风生水起，如鱼得水实在是不容易，并不是每一个人可以做到的。

一个人有一些曲折的经历是好事儿，经历有时候就是财富，不管什么时候，保持快乐的情绪，用激情点亮生活，不是很好吗?

第三章　小试锋芒

那是一个风和日丽的日子。2007 年春天的一个早晨，老姜请地产界的一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

位朋友喝茶，顺便想谈谈生意上的事情。朋友姓谭，是老姜的老乡，为人特别的耿直，刚正不阿，甚至有些桀骜不驯。在职场上走得很顺，企业的老板对他信任有加。老姜刚刚接手代理谭总的一个项目，预计在 2007 年 10 月开盘，此时已临近 5 月份，有很多推盘的事情确实需要商量。

喝茶的地点约在了云江会展酒店的二楼，时间是早上 9 点整。云江人喜欢喝茶，在云江的酒楼一般都设置有早茶、下午茶和晚茶，云江人没事的时候，都喜欢几个朋友约到酒楼里聊聊天、喝喝茶，特别是老人，基本上整天泡在酒楼里，服务员倒上一壶茶，再要上两个点心，一个上午就打发过去了，图个清闲。

后来，茶市成了云江人谈生意的场所。这种场合，环境相对轻松，不像办公室，环境相对正式，有些话儿不好说，遇到难以启齿的事情，你还真难在办公场所开口，生怕影响别人。在茶楼里就不同了，人们都在说笑，即使说错了，大家也是一团和气，不好发火，所以很适合商务洽谈。

谭总来的非常准时，以至于老姜刚刚坐下，服务员斟好一壶茶的工夫，谭总就来了。两人寒暄了几句，点好早点后，就开始一边喝茶，一边聊天。不到半个小时的时间，两人就把项目推广的事情谈完了。这一次让谭总印象深刻的是老姜做事的老练程度。谭总觉得老姜做事考虑得很全，也很细致周到，对整合营销各个环节的配合运用把握得很好。

聊着聊着，谭总说起一位朋友，姓李，有一个房地产项目，在云江中心区的鸿福路上，李老板没有找策划代理的专业公司来销售，自己找了一批人准备自己卖。老姜立马来了兴趣，问谭总跟李老板的关系怎样，谭总说他们的关系很好，前两天李老板才把他找去，询问了很多营销上的事情。老姜顺便提了一句能否把李老板介绍给他，没想到谭总爽快地答应了。

谭总办事从来不拖泥带水，很快跟李老板取得了联系，并把老姜的意思转告给了他。可以肯定的是谭总给李老板介绍的时候，为老姜添油加醋说了不少的好话，反正李老板同意见老姜了。老姜记得那是 2007 年 3 月的一天，谭总跟李老板是一起来的，老姜在云江中心区的东海酒楼宴请他们。

当老姜见到李老板时，才知道他是一位上了年纪的老板，估摸着快 60 岁了，但精神矍铄，一点儿也不显老，操着一口的云江本地土话，稍不留神你还未必能听得懂。李老板个头没有老姜高，但走路的步伐特别的矫健，一身运动装，脚上还穿着一双普通得不能再普通的运动鞋。可以肯定来酒楼之前，他刚刚锻炼过。他开的还是一辆老式的奔驰车，车子也不显眼。那一天，除

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了谭总，他还带了一个人，谭总介绍他时叫他登叔，而登叔叫李老板为培叔，看来他们的企业文化有点家族的味道。

操盘手记：“一个好汉三个帮”，在社会上广交朋友是好的，说不定哪一天，朋友就能帮到你。所以，任何时候都要善待朋友。

不要把拓展简单理解为就是亲自上门去找项目，巧妙利用好身边朋友的关系网是最好的拓展方式。拓展应该说是大营销，它需要一个人有充分的阅历和素质。

席间，谭总非常老到，他没有刻意帮老姜说话，这个时候，他也不便于出面来帮老姜证明什么，一切都看老姜自己的发挥。老姜从见到培叔的那一刻起，感觉到他是一位有独立人格个性和有判断力的慈祥长辈，在他面前说话要真诚，不能有半点儿浮夸、缺少稳重的表现。

来之前，谭总跟老姜交过底，李老板在云江的生意做得很大，除了工厂，还有成品燃油销售、码头经营等，房地产只是他的一个副业，以前从来没有做过，他手里零星拿了一些小地块，想尝试进房地产这一行。因此，他对房地产行业特别有兴趣。

的确，云江的城市化以来，房地产业在云江快速崛起，让很多制造业的老板非常羡慕，工厂的利润哪里会有房地产那么大呀。一个楼盘噌噌几年起来，看似投资利润率不高，只有15%左右，但由于房地产预售制的存在，实际投入资金的利润率却是很高，少的不会低于30%，多的可以达到100%，这又怎能不令其他行业眼红呢？

按道理说成品燃油的生意利润也不薄，但培叔还要进入房地产业，可以想象这个行业在老板中间的魅力会有多大。由于人民币的升值，劳动力成本上升，加上金融危机的三重打击，云江的制造业的利润率已经不到5%，稍不留神，就会让企业出现亏损。所以，大批企业将资金转投到房地产这个需求相对稳定、收益率又有保障的行业是可以理解的。

老姜尽量用比较精练的语言，着力介绍了自己企业的专业能力、专业知识和专业表现，为了加深培叔对自己的印象，他还特意介绍了自己的阅历和专业背景，他认为培叔会对这些感兴趣。老姜认为上了年纪有一定阅历的老板，一般都会看重一个人的经历，经历说明了一切，当然也能展现一个人的专业才能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜没有想到，培叔也真的很健谈，也很客气。他首先感谢老姜能够请他来这个地方吃饭，他也很开心认识老姜这样专业的人士，接着他就讲起他的生意经和从前的故事来，丝毫没有回到他即将开售的项目上。第一次见面，谈些别的话题，增进相互之间的了解，这也许是培叔惯用的手法。他不便于直接进入主题，虽然他也知道老姜这次请他吃饭的用意，也听谭总介绍过老姜的为人，但他自己还是想自己通过各种方式直观地多一些了解。在轻松的话题中，培叔退可守，进可攻，真是一个老谋深算的人。

老姜把这理解为对人的考察。很多年轻人不能理解，为什么很多人在酒桌上喜欢绕弯子，喜欢推磨式的交谈，耐不住性子的人可能会急，这恰恰是对方在有意认真观察。在闲聊之中，你是否悟性高，能不能够处理复杂的局面，这也是老板们看重的。商务活动其实是一场没有硝烟的斗智斗勇的战斗。

操盘手记：在商务活动中，如何体现自己的稳重和精明，这是需要自己在平常的生活中加以培训和认识的。很多品行表现在跟人的社交活动的细节之中，如果不注意自己的修养，或者没有精明和机灵应变的头脑，你成不了大事儿。

遇到不同的老板，要用不同的社交方式，这一点儿很重要。但万变不离其宗，只是说话的技巧和方式、情调和语气要发生变化，让客户从不同的角度获得对信息的全面的良好的认识，这样社交才能获得良好的效果。

几个回合下来，老姜应付还算得体，也获得了培叔和登叔的认可。这个时候，一边的谭总开始吆喝着吃饭、喝酒，大家正式进入第二轮更为深入的交谈。此时，彼此渐渐熟悉了对方，没有了开始时的拘谨，说话也可以放得开一些，也彼此都开始信任对方，可以从正面接受对方中肯的看法和意见。

酒过三巡，老姜直扑项目主题，培叔鸿福路上的“天诚康桥”项目是否快开售了，想卖多少钱。老人家不善于烟酒，他很会养生，但今天跟老姜谈得很投缘，也就端起了酒杯，喝得也很开心。听到老姜谈起自己的项目，培叔用透视的眼神看着老姜，幽默地说道：“如果你给我销售，能卖多少钱呢?”

此时的老姜觉得机会来了，他不能放掉这个难得的机会，但那天他已经喝得太多，原本是想以酒壮胆，没想到差点儿误事儿。老姜定了定神，好像恢复了过来，但这些变化他是不希望被培叔察觉的，否则，会影响培叔对自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己的看法。老姜没有多加思索，又像是惯性思维，几乎是脱口而出说道："大概可以实现6500元/平方米的均价吧！"

听到老姜报出这个数字，培叔脸上不在意的诙谐笑容立刻收紧了一些，他变得认真起来，他放下酒杯，用几乎最为标准的云江普通话，再一次向老姜证实"6500元/平方米"这个数字。老姜再一次给予了肯定的答复。

虽然，此时老姜的心里有几分心虚，但多年来潜意识的东西在起作用，他觉得云江的房地产价格趋势增长已经形成，到项目开盘的时候，应该能达到这个价格目标值。上一个年度的年底，就在云江鸿福路的另一端，"尚书苑"项目开出了6000元/平方米的价格，尽管这个项目有30%以上的赠送面积，算下来实际价格只有4600元/平方米左右，但横向比较下，毫无疑问提高了鸿福路上项目客户的心理价值，成为这条路上项目的价格新标杆。

听到老姜那样果断地回答，对房地产市场还是比较生疏的培叔相信，老姜的判断代表了专家的意见。他开始说正题了，他说"天诚康桥"项目原本带装修想卖5500元/平方米，已经认了400多个筹，准备五一节开卖。老姜马上在心里算了算，其实培叔卖的价格去掉装修只有5000元/平方米，这个价格显然是趋于保守的。

老姜想趁热打铁将培叔说服。此时的老姜觉得有机会，1000元/平方米的差价，没有老板不动心的，任何一个项目投资回报率也很难达到这样的回报，这等于在现有的基础上，白白捡了1000元/平方米的溢价，利润相当可观。老姜继续紧逼，跟培叔承诺，可以把这个价格写进合同，并开玩笑问道："培叔，超过6500元/平方米以上的价格是不是可以分成?"

老姜的原意是想坚定培叔的认识，并不想能再有多高的溢价分成。培叔可是一个老到的生意人，他对数字相当的敏感，以至于听到这里的时候，他已经完全信任老姜了。此时，商人骨子里追逐商业利益最大化的本性也尽显无疑，他答应道："超过部分可以分成。"

操盘手记：商业谈判其实很靠技巧，也讲时机和火候。商业谈判中该进的一定要果断，该退的一定要稳妥，该等待的时候就得等待，要遵守商业基本的谈判规则。

任何一个承诺就是对一个人的信用和责任，马虎不得。尤其是专业人士，你的水平到底有多高，你是要承担信任责任的，你要抛掉风险，并能看到潜在的价值空间，你的专业才会值钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一切进展得如此顺利，这是老姜没有想到的。云江的很多本地老板会多疑，也会固执，他们相信自己的经验胜过你的表白，因此，没有几个来回，很难把项目谈下来。但今天不同，大家就是一顿饭的工夫，培叔就作出了决定，他要登叔回去起草合同，尽快签署。培叔做事真的很果断!

这背后还是谭总的功劳，他帮人也决不含糊，此时的老姜非常感激谭总。饭后，老姜送走了培叔后，赶紧回来送谭总，谭总叫老姜不要客气，君子之交淡如水，他就是这样一个人，乐于助人，看到志趣与自己相投的人，他会全身心地帮你，实在难得。

这一仗并不轻松，离开盘不到一个月的时间，5500元/平方米的均价已经被“天诚康桥”的销售员放到了市场，前面400批认筹客户多半是冲着价格来的。在这么短的时间内，要完成销售团队的接收、磨合、过渡，本来就不是一件容易的事情，还要进行项目的推广，积累新客户，在高价位上还要保证开盘的效果，这无疑是一种考验。

显然，这一仗是不能败的，否则跟培叔连朋友都没得做，而且老姜的企业和个人的口碑都会受到影响的。虽然云江的楼价在涨，但“天诚康桥”只是一幢单体楼，唯一的好处是在鸿福路上，周边的城市配套非常齐全，而且户型都在90平方米以内，做成了一房、两房和三房，都带两个厅，户型功能强大，经济性很强，总价控制也非常理想，很适于投资和过渡性居住。在这个地段配合这样的产品，也可谓天时地利。

老姜担心的是这个价格在这条路上头一次出现，甚至超过了一些社区型的产品售价，客户会怎样看待，不得而知。推广的时间太紧，老姜很担心推广的效果做不出来，如果后面的认筹数量跟不上，前面的客户又不买，那就糟透了。

但项目组还是很有信心，他们不考虑后果会如何，正可谓“无知者无畏”。他们将客户锁定在了鹏城客户身上，这是策略上的变化，他们想利用鹏城的客户的高消费力，通过热销首先来确认楼盘的价值，然后回过头来发动本地客户的跟进潮，这是一个大胆的想法。

在项目的价值挖掘上，他们想放大鸿福路的价值，把鸿福路作为客户的“看楼通道”，让客户在鸿福路上经过的时候，看到城市的美丽景观，从而让城市价值为项目作为铺垫。他们又提出了“城市中轴线”的概念，老姜认为这个策划得很高明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

考虑到5月份的天气，他们事先要求发展商将底商的空间腾出来，作为客户的接待场所，并把开盘当天的舞台搭在鸿福路一边，让客户在凉爽的环境中品味鸿福路的繁华。这一点考虑的也确实周到。

只用了不到十天的时间，他们就将推广工作在云江和鹏城两座城市同时展开。他们完成了销售员的洗脑，更换了原来的销售资料，统一了销售说词，并悄悄利用媒体，在圈子里进行私下里小众渠道的发动，以增强“天诚康桥”项目的客户美誉度，很快将认筹数量增加到了700个。

操盘手记：面对复杂的工作局面，需要冷静下来，不能烦躁，不能慌乱，而是要提高系统的组织能力，有条不紊地开展工作。

不管时间多么紧张，都要在策划上做到严谨，不能不想清楚就开始工作，否则，在实际运作中就会出各种麻烦和乱子。

“五一”开盘的当天，来了很多家户，尤其是鹏城的客户，认筹量在当天还在增长。项目将一期300套的价格设定在6680元/平方米均价上。果真项目开售的时候，不出项目组的所料，看到价格后，虽然前面认筹的400批客户基本上没有成交，但后面来的300多批客户基本上将300套房子买了下来，他们没有犹豫，最后剩下不到20套。应该说，一期开盘取得了成功。

“天诚康桥”热卖的消息，立刻在云江传开了，“天诚康桥”的价格，成为了市场上热传的话题。云江人开始重新估摸鸿福路的价值，审视周边的城市环境，当大家越发冷静思考鸿福路的时候，鸿福路的价值也越得到大家的挖掘，尤其是那些媒体，从鸿福路上的商业价值，到城市的人文价值都一一进行了挖掘。这个时候，项目组基本上不用做太多的广告，而是要巧妙利用好媒体就行了。

有时候沉默是金，卖得好的项目此时更多的应该是低调，而不是高声喧哗，这样市场才会越相信你的底气。项目组抓紧时间，准备在8月份推第二期产品，也准备用三个月的时间再积累一些客户，顺势将价格再推高一些。

“天诚康桥”的黄总是培叔请来的地产总经理，早在2003年黄总在云江来帘山映湖山庄工作的时候，老姜就认识他。黄总也是云江的本地人，深得本地老板们的恩宠，2000年前就在云江的地产界颇有人缘和名气，也是职业经理人中间的老大之一。老姜接这个项目的时候，是培叔拍的板，事先并没有跟黄总沟通过，他可能心里会有些不爽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江的企业都是这样，职业经理人往往只能负责地产操作层面上的事情，遇到重大决策，老板一般事前很少征求职业经理人的意见，只会事后商量。这个时候，职业经理人一般都懂得怎样做，不会提出什么相反的意见。因此，很多在上市公司干过的职业经理人，来到云江会感到很不适应。

黄总当然了解培叔，培叔是说一不二的人，黄总自然不会吭声。但先前他做的一切工作要在组织上改变，这在感情上接受起来是有一定难度的。老姜事先并不知道黄总在“天诚康桥”工作，他总是很低调、神秘，圈子里的人很少搞得清楚他的去向。

合同签订的时候，老姜见到黄总，才知道黄总已经不在映湖山庄工作了。黄总见是老姜是早期自己的朋友，也就没有再说什么，碍于面子，他也不能说什么。当时迫于时间紧，黄总只能配合，但他骨子里对老姜标出的价格是否成功，持怀疑态度，他是想看看老姜到底有多少能耐。

一期卖好后，黄总的观点完全变了，他有些佩服老姜，暗地里想这个家伙还不错，“天诚康桥”的销售还真给他搞成了。这个价格当然也出乎他的预料。他是一个做事十分稳健的人，稳健加上一些保守的做法，也就注定了他不希望把价格开得太高，他清楚知道自己的位置，他不能出错，也就有了先前的5500 元/平方米的均价，他或许也认为天诚康桥的价格可以走得更高一些。

黄总积极投入到二期的营销工作的组织中，主动提出了很多很好的营销建议，对于项目组提出的工程配合要求，他都一一做出安排。一期的销售结果改变了黄总对老姜能力的看法。有了老姜的帮忙，他的开发工作也顺畅了很多。有的时候，黄总在培叔面前他想发表的观点，通过老姜这样的外人的口讲出来，反而培叔能听得进去。

操盘手记：作为一个民营企业的职业经理人，看老板的眼色吃饭，好像是一种普遍现象。中国的民营企业也在改变之中，是否能尽快地走进现代企业管理的模式中来，可能还需要时间。

适者生存，这是硬道理，我们要理解许多职业经理人的难处，他们做出任何决策是要付出很大勇气的。对此，不能要求太多。

二期产品也是 300 多套，推出的均价被锁定在了 6800 元/平方米，别看这个小小的提升，似乎已经到了云江市场的极限位了。经过三个月的储客，虽然成交了 260 多套，但明显没有了一期的热度，剩下的产品也就只能慢慢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销售了。

赶到2007年的10月，“国八条”出台，特别是针对投资产品的组合拳限制，让天诚康桥剩余的房子走得很辛苦。11月份，“天诚康桥”的销售基本像停顿了一样，没有任何成交，这让老姜很着急。眼看合同规定的期限就要到来，虽然黄总和培叔都宽慰老姜，他们说即使合同到期，他们也会建议老板酌情考虑，但老姜还是不愿意看到最后的结果会这样。

项目组动起了首付的脑筋。此时，老姜知道，这个时候投资性需求的客户都躲了起来，唯一能争取的是过渡居住的客户，如果能降低置业的门槛，这批刚需客户入市，一定可以走货。老姜建议将首付款中的一成比例反算回楼价之中，以提高面价的方式给客户减免首付款，这样发展商不至于收不到钱。黄总听取了方案后，给培叔做了汇报，没有想到这一回又得到培叔的爽快批准。看来培叔还真是一个值得尊敬和信赖的实在人。

正是这样的灵活销售方式，在春节前，也就在合同差不多到期的日子，老姜顺利实现了天诚康桥的全部销售，最后均价达到6980元/平方米。这让培叔非常开心，他也兑现了合同的承诺，将6500元/平方米以上的溢价分成部分一分不少给了老姜。

操盘手记：营销中讲究的就是一个“变”字，当情况和环境发生变化的时候，等死显然没有出路，只能改变营销方式才能求得生存。

合同的条款就是承诺，要认真对待，这是一个企业诚信的基础，如果没有诚信，是无法在生意场上生存的。所以，无论什么人都应将诚信列为人格的首选考核要求。

显然，培叔是一位福将，就在“天诚康桥”销售完毕后，云江的房地产市场进入了寒冬，楼价也跌了不少，有30%之多。但培叔的首个房地产项目顺利逃过了一劫，而且实现得非常完美。如果当时拖下去，现在肯定也必须降价，这会给培叔带来很多问题，先前高价买入的客户一定会怨声载道，甚至会搅起退房潮，这些都是可怕的。

培叔在鸿福路上还有一块地，他征求老姜的意见什么时候开发好，什么时候市场会转暖。老姜的市场部正在做最近三年的市场研究，结论也基本出来了。老姜告诉培叔，市场很可能在2009年的下半年转暖，调整的周期可能会有一年半的时间，房地产的大势没有走坏，叫他不要担心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有想到的是，接着而来的美债危机逼出了中央的4万亿元救市政策，市场在2009年上半年就开始回暖了。项目组也提前给“天诚康桥”对面的那块地做了策划，他们把它定位为“天诚康桥”项目的姐妹篇，取名叫做“天诚国际”，言下之意是“天诚康桥”的升级版。

培叔基本上是按照2009年下半年这个时间表来做工程计划安排的。黄总的办事效率也很高，规划、报建、开工似乎都掐准了时间点，天诚国际在2009年下半年入市，又赶上了房地产市场上升的高点，项目销售也非常理想。

此时的培叔对房地产也开始有了更多的认识，他已经意识到项目的前期定位是多么的重要，他也相信什么人做什么事，房地产行业需要经验，老姜的阅历他是非常认同的，而此后，似乎培叔跟老姜走得更密切了，有时候培叔出外看地也会带上老姜，他甚至对老姜说：“我把房地产项目的投资评估全委托给你了，你可不能出错啊！”

老姜当然知道培叔话里的意思，这是一种信任，也是一种责任，他不敢懈怠。业务这东西是自己做出来的，朋友的信任来自于你的事情办得如何，这种友谊一旦建立起来，是任何东西也摧毁不了的。

培叔小试地产后，就初露锋芒。老姜相信，培叔会在这个行业继续投资下去的。

操盘手记：有时候，一个人不能不相信运气，但运气也是要建立在科学研究基础之上的，功课做足了，机会就大了。

任何时候都要相信专业，不能认为自己什么都懂了，一个人的精力是有限的，无限的是自己应当懂得如何用好专业人才。

第四章 质朴老板

云江的老板圈子里卧虎藏龙，这是有目共睹的。这些老板看起来都很平常，从衣着打扮来看都很一般，说话像普通的云江市民，做事儿也没有什么额外的讲究，甚至在不同的场合，你根本不会意识到在你身边的这个人，身价竟已经过亿。他也不介意你对他有没有礼貌，他笑声朗朗，他亲切随和，没有半点儿做作，其实他的能量不小。

风花雪月的事情经常能从他们的口中听到，他们喜欢在生意之外跟你交

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

流些其他东西，这样会使许多场面显得更为融洽。虽然有时候是在正式的场合，但他们依然如故，我行我素，好像这样的方式会来的自然，也不会有太大的压力。

当然，和气中渗透着严谨，他们谈起话来也会显得慢条斯理，好像什么事情都不着急、不重要一样。这时候，你切记不要中招，他们其实是原则性很强的一群人，稍有不如意，会事后跟你翻脸，生意也就免谈了。

有人说这是云江老板的一种豁达，这种豁达是建立在相互理解之上的。有合同也罢，没有合同也罢，一切讲一个“信”字，他们是不愿意事后跟你打官司的，他们认为打官司会很麻烦，不值得，也伤了自己的运气。

他们骨子里还是很讲风水运程的，屋子里总能看到在最显眼的位置有一个神龛，上面摆放着供果，时不时点燃着三炷香火在供拜。这些老板拿地的时候，除了成本算得特别精准外，还会事先带上风水师到地块的现场看看，拿个罗盘度，看看财运，算算他们的时辰八字是否跟这块地相符。任何有跟风水相冲突的地方，他们都要求风水师看看有没有化解的办法，没有的话，这块地再赚钱，他们也会选择放弃。

做生意，他们真的不急，不会计较时间成本，也没有资金收益的概念。他们投入到房地产中的资金大部分是自有资金，很少有贷款，如果有也会比例很低，所以，他们开发的时间压力不大。有时候，土地拿下来放上几年也不开发，他们也不会急，他们必须看准了再做。

好在这些年，地产市场异常的红火，土地都在升值，他们这样的性格和做事风格，反而让他们赚到了很多土地增值的钱，这样更让他们坚定了自己过去不温不火、慢条斯理的做法。实践证明，他们算下来每年的收益率还不低。

这么些年来，云江的很多老板就是靠持有土地起家的，他们觉得土地是最大的财富，会一直涨下去的，什么地方的土地都一样，将赚到的现金变成土地，是赚钱最为稳妥的方法，于是形成了他们固有的观念。

特别是城市化以后，这样的信念更加坚决，也正因为这样，很多老板依靠土地都赚到了房地产一级市场的钱。他们太相信云江了，相信云江这块他们土生土长的土地，会给他们带来好运，城市化很快将会让他们的土地价值倍增。

操盘手记：在云江做房地产开发，因为土地你绕不开这些老板，他们是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城市发展真正的主角，没有他们的同意，很多土地不能入市，城市化也无法这么快的推进。

这样的土地价值观念，一时很难很难改变。只有当他们手中所持有的土地开发的差不多的时候，他们也需要到市场上竞拍拿地的时候，他们才会更多的考虑资金成本。当然，有很多老板已经意识到了这一点。

云江的很多老板过得很逍遥，不急不慢，手里不缺钱花，他们也没有离开云江将生意做大的意思。他们就是愿意在云江发展自己的事业，没有机会的时候，他们宁肯闲着。或许他们看到过很多老板走出去，都失败了，而且输得连投资款都拿不回来，这样的例子在云江比比皆是，他们害怕了。

毕竟，中国社会正处在改革转型期，很多地方做事无法可依，领导一换，不同的政策就出来了，别说长线投资，就是短线投资都可能收不了手。政治风险很大，这是事实。云江人的精明在这个时候显现出来了，他们宁愿保守一些，不愿意做替罪羊，被人剪羊毛。

云江是他们自己的地头，很多盘根错节的关系都很容易让他们找到靠山，避免横祸。虽然云江的政务环境跟内地的很多地方都差不多，但毕竟改革开放都这么多年了，加上云江人的务实诚信，一切以经商主义为重，只要有利可图，还是会有路子变通可走的。这样一来，社会体现出来的倒还有几分宽容，也就没有那么多风险了。

很多逍遥的老板都是从不同级别的政府官员的身份转变过来的，有的出来的早，有的出来的晚，有的还兼着政府的职位。有做大的，他们的生意已经跨越很多行业了，但还有的是乐意耕种自己原来那一亩三分地的。他们是逍遥派一族，不能说他们不思进取，只能说他们懂得生活，他们的心已经早就上岸了。

官员下海从商，这可能是中国特定历史背景下的产物。他们是中国改革开放最先知先觉的一族，他们对时代的把握非常敏锐，加上从政时的资源，他们毫无疑问会赢在起跑线上，也注定了他们是社会的精英分子。

可以想象的是，现在的商业环境已经今非昔比，同质化下的激烈竞争，会让很多老板们烦心很多。伴随着社会上的机会，抓住了，可以让自己的生意更上一层楼，抓不住，也就想到是不是可以换一种生活方式来生存，累了之后想得更多的还是享清福。

操盘手记：一个人的活法与其性格有关，也跟市场机缘有关，所以人们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

常说一个人在社会上是否有成就，取决于以下公式，成功 = 机会 + 才华 + 悟性，任何一个要素为零，结果都会是不成功，

一个人要取得成功，“激情、耐力、性格”是必不可少的三个要素，每一个年轻人都要努力培养这个三个要素，让自己经得起市场的摔打。

卢总，地道的云江人，虽然能说普通话，但直到今天他还没有去掉云江西城区的那一点儿乡土音。2010 年，他还在担任西城区田呗村的支部书记，属于半公半商的人物。他自己经常会开玩笑说自己是农民，没有什么大学问，也没有什么太大的志向，有吃有穿就行了。但老姜在跟卢总的接触中，感觉到这个人不一般，政治敏感度高，见识广泛，做事干净利落，从来不拖泥带水，非常懂得人情世故。

认识卢总的人都知道，他是云江地产界逍遥派的代表。看起来他做地产就像玩一样，不紧不慢，也好像很不在乎项目的盈利。房子卖多少钱，他会看市场，决不勉强，也绝没有马上出货套现的意思，一切有些随遇而安的感觉。

他做地产从来不会到银行贷款，有时候银行找上门来问他要不要开发贷款，他会笑着婉言谢绝，还赔上一顿丰盛的晚宴。跟银行的行长交上朋友，海阔天空地谈谈时局上的一些变化，好像想从银行行长这里套出些什么政策。当然，行长事后会有一些纳闷，卢总真的这么有钱吗？

可以肯定的是，卢总是云江地产圈子里的一位有个性的精明人。他有多少财富，大家不知道，甚至他有什么产业来盈利，也没有人知道。老姜只知道，除了地产，卢总还有很多收租的厂房，有时候每个月还会漏掉一两家工厂没有将厂房租金收上来，他也不在乎，反正有家人在打理，他只管自己逍遥好了。

也许做房地产对卢总来说并不是看重利润。他说自己都 50 多岁了，吃饭的钱还是有了，用不着那样搏了，享享清福，有儿孙满堂就已经很快乐了。他开玩笑说如果自己闷的话，可以到外面去旅游一把，身边如果再有一两个小妞陪着，那可是爽死了！

他就是这样一个人，活得很轻松，也十分自在，每天烟不离口，而且是一支接一支不断地抽下去，这是他的最大爱好。他也不服老，经常会约上朋友到一家环境好的酒店或者会所，去打上一天的麻将，一边喝茶，一边聊天，一边在牌桌上战斗，高兴的时候可以干到第二天天亮，早上睡上几个小时，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又会爬起来活灵活现的跟没事儿一样。

谈起地产，他的话很多，也很在行，一般不会允许你插嘴，他可以一直讲下去。他谈地产跟别人不同，他不会停留在产品规划上，他会跟你谈政策，谈市场，谈客户谁会买房，谈如何销售可以最为省力，好像他跟老姜做的职业一样。关键是他谈起来很给力，也很有信心，你不信他说的都不行，即使老姜有时听他讲得津津乐道的时候，发现他讲错了，也插不上话，他也不会听你纠正，一派领导的风度，有时还会冲老姜笑一笑，会继续他的话题。

讲完市场回到规划设计的时候，他一般会自己先请设计院将自己的定位做一个初步的设计方案，然后在这个基础上进行修改。老姜清楚地记得，在云江恒力镇棕榈园项目设计的时候，他特意把老姜叫到自己的办公室看项目的设计规划方案，想听听老姜的意见。天啊，他会倒着来工作，别人一般是先请老姜完成项目的定位，然后再让老姜出设计要点，最后再请设计院做设计方案，他完全不同。

当然，每当这个时候，老姜只能凭着经验，大概给出一个基本的市场定位想法，然后在这个基础上看看规划的实现方式。当老姜提出一些很中肯的意见的时候，卢总听得很认真，而且特别的虚心，也愿意对设计方案做出修改，这是他务实的一面。如果改动太多，他会要求老姜将方案拿回去看，尽快给出意见，他自己不想太啰唆，也不想去研究，一切听专业的，这似乎是他的办事方式。

操盘手记： 每个人有不同的特点，这很正常，操盘手要记住的是每一位老板都很了不起，都有自己的过人之处，任何时候要学会尊重他们，这是服务行业的宗旨。

操盘手遇到不同的老板，要以专业为武器，用专业知识跟他们交谈，任何时候都不会错。在房地产开发的价值链中，应该是拿地的时候评估在先，开发的时候定位在前，设计应该围绕项目定位给出最佳的实现方式。

卢总还是一个不太讲究的人，他的办公室躲在路边一栋不起眼的高楼里，如果不注意，你还真难找到电梯口，其实电梯就在路边。或许这里也只有卢总一家公司在这里办公，其余楼层都是民居。

他的第一个楼盘叫金泽花园，项目不大，位于云江的西城中心区。2004年入市时，由于当时云江的新城市中心区还没有形成，金泽花园所在位置是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江最为繁华的地段，所以项目卖得很好，没有做什么推广，就销售一空。

老姜认识卢总是在2006年，那个时候他还在田呗村当支部书记。他邀请老姜给村里位于大王洲桥旁的东城西路边的一块土地做项目定位，虽然费用不多，但老姜还是很珍惜这个机会，派了最强的队伍给项目做定位论证。报告令卢总很满意，也就开始了老姜与卢总的合作历程。

有时候机会就是这样，当你一件事完成得漂亮的时候，老板们就会把新项目给你，你的业务也就多了一份，这就叫信任。2006年年底，老姜签下了卢总恒力镇的棕榈园项目，同时，他还把西城区翰林苑项目给了老姜。看来卢总还是很认人做事的。

当时棕榈园还处在规划报建阶段，而翰林苑已经建好，处于销售阶段。老姜做了一个很详细的销售推广方案报给卢总。其实卢总对推广的过程细节懒得关心，他只关心每一次推广，产品卖什么价钱，推广的广告费用要用多少，他自己觉得这是真金白银，他要掏出来的，其余的属于专业过程。他只要结果，不需要看过程。

2007年4月的一天，卢总约老姜和项目组的同事去到他的办公室聊翰林苑项目的销售方案，卢总几乎没有完整地听取方案汇报，他要老姜打印一份放在他的桌面就行了，有时间他会看。卢总一边喝茶，一边抽烟，那天的心情似乎不错，他问老姜，翰林苑可以卖多少钱。老姜说4680元/平方米左右。卢总抬头扫视了老姜一眼，好像有点惊讶，他接着问老姜为什么会卖这么低。

老姜回答也很充分，老姜说翰林苑项目是路边的一幢单体楼，没有小区和很好的环境，路边也很吵，而且东城西路这一段并不繁华，除了工厂好像也缺少城市生活配套设施。云江的新中心区已经移到南城，那才是现在目标客户选择的热点地段，翰林苑只能靠性价比吸引刚需客户。但是，项目的户型又偏大，总价似乎存在问题，而现在市面上的均价就这么多，想卖高价似乎很难。说完，老姜看着卢总。

卢总并没有急于回答老姜，他好像在想什么，掐灭手中的烟头，又从烟盒里拿出一根新的点上。约摸过了三分钟，他抬起头望着老姜，笑容已经收起来了，他问老姜难道你不知道对面就是一个轻轨站吗？

此时的老姜觉得自己说漏了一些什么，但没有慌张。说实在的，卢总很少严肃，但一严肃起来，不了解他的人，面对这样的场合还真有些害怕。老姜灵机一动说道，轻轨站点是有，但要到2020年才会开通，客户可能不愿意等这么长的时间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：市场营销人员遇到发展商，尤其是发展商老板提问的时候，一定要反应敏捷，不能答非所问，也不能无动于衷，这样才能在社交场合应对自如。

在操盘服务过程中，有创造性的、负责任地给出好的建设性意见，既是专业的要求，也是职业行为的要求，服务应该体现一定的专业质量。

卢总说项目的旁边就是云江的理工大学，老师们正在跟他谈团购，他给老师们开出的价格都在5000元/平方米以上，现在他们已经回去考虑去了，翰林苑不想急着卖。听到这里，老姜有些失望，如果老师们团购成功，等于项目代理就落空了，项目组在这之前所做的一切工作都泡了汤。卢总还是一个随意性比较大的老板，谁知道他会不会在4500元/平方米以下将项目卖掉呢？看来商人就是商人，唯利是图是永远的本色。

想到这里，老姜继续跟卢总争取，老姜说时机不等人，说不定市场变了，项目卖不到这个价格，那可能是一种损失啊！卢总无动于衷，他好像很有把握，此时，他更像一位官员，不允许别人挑战他的权威似的。他要老姜不要说了，如果团购做不成再找老姜来销售，老姜只得带着项目组打道回府。

卢总有时候把钱真的看得不紧，因为团购，翰林苑一拖就是6个月。结果过了2007年10月，国家新一轮宏观调控开始，云江的楼价应声而下，价格不降的楼盘只能是每天打白板，没有上门客户。此时人们购房就像挑媳妇一样，挑剔不说，还要躲躲闪闪，很怕被销售员缠上。市场由卖方转向买方，格局完全变了。

此时的卢总终于松口，翰林苑可以销售了，他说云江理工大学已正式通知他说不要了，卢总也只好作罢，心里也是牢骚一大堆，就是不肯说罢了。这个时候，老姜跟卢总提出来卖不到先前那个4680元/平方米的价格了。此时卢总也认了，他对市场也十分敏感，知道市场发生了什么，但脸上看不出有什么可惜的表情。

当然，老姜还是很重视这个项目，项目虽然小，而且利润也不高，但卢总是房地产行业一个很重要的客户，为了能够长期合作，不能太计较一时的得失。在操作上，项目组丝毫不敢懈怠，逆市中更靠一个公司的操盘能力。要想操作好，首先是要项目组的人员放下压力，面对现实，将销售执行力抓起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

翰林苑拖了很久才卖完，这期间还采取了很多的办法，项目组也付出了艰辛的劳动，结果才实现4300元/平方米的均价。老板娘很不开心，但好像卢总还没有什么。这就是市场，有时候十分残酷，因此把握时机很重要。

操盘手记：市场如战场，机会是稍纵即逝。因此，把握机会在房地产开发中就显得异常的重要，不能因为什么原因而使机会在身边溜走。

一个企业要有长远的发展目标，不能得过且过，在目标下什么时候都要将服务做好，将“服务+专业”的模式用到极致，这才是一个服务型专业公司持续发展的力量。

2007年11月，恒力镇棕榈园项目开始入市，项目位于恒力镇的中心区，地理位置极佳，项目建筑面积只有8.9万平方米，分三期开发，首期销售面积只有3.5万平方米。恒力镇并不是云江的一个富裕镇，人口也只有10万人，本地人不到3万人。跟棕榈园同时入市销售的还有另外两个盘，市场的供应量是充足的，市面价格才只有3000多元/平方米，恒力镇的市场并不好做。

无疑，项目入市也不是市场最佳的时机，国家的宏观调控力度一轮强过一轮，云江中心区的楼盘开始熬不住了，有楼价跳水的迹象。翰林苑的销售受阻就是一个典型的例子，选在这个时候入市，也是因为棕榈园项目工程进度的原因，本来抓紧一些，项目可以早一些入市，但工程一拖再拖，没有办法，只能在这个时候入市。

卢总倒是反过来安慰老姜，叫老姜不要着急，说自己没有用银行贷款，全是自有资金开发，不会有银行逼债，速度哪怕慢一点儿，价格低一点儿都没有关系。项目组仔细对比了一下项目，比较了竞争楼盘之间的一些性价比方面的要素，提出一期入市4300元/平方米的均价。此时，卢总二话没说，虽然感觉低了一点儿，但他显然是接受了翰林苑项目的教训，也就基本同意了项目组的价格建议。

卢总是一位实在人，他真的不愿意在推广上花钱，虽然基本的推广他还是愿意做的，但不愿意铺开来做。他的意思就是把售楼部包装一下，再在项目附近做两块路牌就够了，开盘的活动现场也就允许舞舞狮，别的就什么都不想做了。

他说得也不是一点儿没道理，市场不好，做什么都没用。项目位于中心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

区，恒力镇的人逛商店时都能看到，加上恒力镇不大，一传十、十传百也就将项目卖完了，不用在推广上投入过多。但老姜的理解不一样，推广其实是项目的形象入市，楼盘的现场展面不但要好，推广出去的形象要能反映未来项目的生活方式，在情感上完成对客户的攻击，这样才会有效果。

卢总就是质朴，对营销他有自己的理解，但肯定跟专业的现代营销理念有一定的偏差。做过领导的人，个性都很强，没有绝对的理由，你很难改变他。他是老板，老姜只能服从。值得庆幸的是，卢总还算开明，他理解老姜，而且尽量在现场做好配合工作。

在这个时节，棕榈园已经算是卖得最好的了，开盘去货率达到了30%。往常可能会达到60%，但关键是，现在的楼盘的售价是恒力镇最高的，这一点儿，卢总也很欣慰。卢总没有对销售结果说什么，他是一个典型的结果论者，看来他读透了当时的市场。

卢总就是这样一个人，老姜一方面敬佩，一方面嫉妒。敬佩的是做到这个份上，还能如此洒脱，不把利润看得很重，这在老板中是少有的。嫉妒的是卢总做地产商很轻松，直到现在头上仍没有一根白发，显然，他的生活方式很惬意。

不管怎样，提起云江的老板圈子就会想到他。

操盘手记：操盘有时候是要有务实精神的，市场环境变了，你就得有变化的策略，其中就包括价格策略、推货策略、推广策略。

情景营销配合情感营销是现代营销的时髦方式，一切从迎合客户的情感需要出发来做营销，这跟好产品自己会说话一脉相承，既相互依托，又互为促进。

第五章 军人风范

2008年刚刚过去的金融危机，并没有浇灭很多人投身房地产业的梦想。此时的中国不只是房地产一个行业难做，中国依托投资和出口的经济发展模式似乎已经出了问题，大量的基础设施投入，回报率很低，在西部漂亮的柏油马路没有多少车辆走，而一些重复建设的高耗能的产业，也面临着吃不饱和产能过剩的局面。而出口增长乏力，人民币升值，劳工成本增加，国际贸易保护主义抬头，发达国家还没有从债务危机中脱身，一切都挤压着科技含

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

量并不高的中国制造业。

作为中国制造业之都的云江影响更为明显。2008 年，云江出现了很多企业的倒闭潮，经济增长速度急剧放缓，虽然在没有高端制造业支撑的情况下，云江暂时依靠城市化进程保持了一定的经济增长速度，但企业的毛利率已经降到不足 5% 的窘境。

低端制造业受不了劳工短缺和劳动力成本增长的影响，他们还要在这个行业做下去，怎么办？他们只能开始决定迁徙，向劳动力富裕的地区转移。2008 年云江的街面少了很多人，很多镇区开始呈现冷冷清清的局面。此时的云江市政府一边提出“腾笼换鸟，产业升级”的计划，一边加快城市建设步伐，城市定位也开始变得模糊起来。

一些抽身出来的产业资本到哪里去呢？很多人过去 30 年在云江发迹，他们并没有离开过云江，也不太适应在云江以外的地区发展，他们决定留下来，只得改行。在他们看来，城市化演绎下的房地产市场，是他们转移出来的资金很好的避风港，于是大量资金开始以各种形式投身到房地产行业。

这个时候，资金的寻租是可以理解的。伴随着中国经济高速成长，物价指数也在不断攀升，钱放在银行里不赚钱不说，还存在着贬值的风险。悄悄地，高企的 CPI 足以吃掉银行利息，让存在银行的资金购买力下降。纠结，不光是在老板层面，在民间普通百姓家中，同样如此，资金必须要寻找出路！

很多人已经意识到，不管怎么样，房地产还是一种实物资产，放在这里还是看得到的，所以，当美债危机刚刚平息之后，很多小业主也开始出动了，他们还是想用辛辛苦苦赚来的钱再生钱，不想在高企的物价下蚀掉。

正是看中了这一点，很多老板判断中国的房地产还是非常有机会的，即使在国际金融危机下，他们也没有看淡中国的房地产市场。这不，当美债危机还没有完全退却的时候，云江的很多发展商就开始蠢蠢欲动了。

操盘手记：房地产确实是一个高风险投资行业，但在当今的中国，拉动内需的政策环境和人口红利时代，配合城市化进程的情况下，还是充满机会的。

在一些好的地区、好的地段适当持有一些物业，因为稀缺，价值还是会升的，持有是可以获利的。但不是所有的房地产项目都能升值，这就要依托房地产的“6 要素”来进行判断。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钟老板在进入房地产行业之前，没有太多的人知道他，坊间的传说也不多，他并非云江土生土长的本地人，但自称“客家佬”。他之所以跟云江结缘，那是因为他在上世纪70年代的时候就在云江当兵，由于在部队中表现出色，军衔也上得很高。90年代转业分到云江的地方工作，担任过司局级干部。由于个性原因，干脆下海自谋生路到现在。他在云江成了家，也发了家，从此，也就留在了云江。

进房地产之前，他几乎对房地产一窍不通，只知道房地产好玩，军人出身的他，有初生牛犊不怕虎的味道，雷厉风行，说干就干，没有任何“怕”字。如果用“果敢”来形容他，一点儿也不过分。当他决定进入房地产的时候，他就把这个行业看成了战场的一个阵地，他必须不惜一切代价要把它拿下！

2008年，他的企业并没有太多的房地产行业方面的人才，一切都靠他自己来做，在他看来没有什么搞不定的。从将军到士兵，他扮演了一个企业中的很多角色，既是老板，又是精算师，还是工程师，也是规划设计师，还能够对营销策划说三道四，甚至连跑腿办证的事情，他都全干了，一副好体力啊！

说到这里，你不能不佩服他，直到现在他还保持着军人的作风，每天早晨，坚持跑上几公里，风雨无阻。虽然现在年纪大了，但身体十分结实，一副钢筋铁骨，很是彪悍，你不得不佩服。钟老板说话十分硬朗，底气很足，创业时的艰辛，磨炼了他坚强的意志，也造就了他的毅力。

他对事对人都爱憎分明，不暧昧，不奉承，他就是他，只要他认为对的，他就会去做，而且一般都会做成。一个外地人来到云江打天下，这么冲的性格能把生意做得这么大，肯定有他的道理，其中的奥妙只能接近他之后才会了解。

他的社会关系错综复杂，没人说得清楚他是什么背景。人们常说，一个老板的背后总会有一股或几股力量在支撑着他，但他背后的支撑力量很少有人了解，反正在云江的相关部门办事儿，没有他搞不定的。当然，规规矩矩的经商他是认同的，没有人能挑剔他。

钟老板的企业人很少，但办公室的排场还是很大的，庙大僧少，他把这叫做减政高效。唉，他做事儿，很多人真的无法看懂！有时候房地产是要靠兵团作战的，而他喜欢搞游击队穿插的战术。他说当需要大兵团的时候，他会立刻调遣，正常状态下，不需要太多的人，人多不一定能高效运作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：一个老板一种风格，没什么大不了的，你只要在专业方面调整运作方式好了，要学会改变，不能按部就班，一个模式走到底。

军人型的老板一定有几个方面是要注意的，一个是“守时”，一个是“守信”，还有就是要“认真”，不能在这些方面犯错误。

2008 年，他在云江的石阶镇拿了一个项目，规模不小，好家伙有 120 万平方米！这是他第一次做房地产手笔就这么大。当时还是静悄悄的，没有多少人注意到他。钟老板想得很简单，他请了当地最好的一家设计院做方案，他的要求是容积率能做多高，就做多高，他以为可销售的面积越大，项目的利润率也就会越高。

这个项目虽然规模大，但位置不算太好，离城市中心区还有一段距离，也不在石阶镇的镇中心，两头不着边，属于典型的郊区盘。尽管项目就在东江边，这一段的东江江面比较宽，景观也很好，但周边市政配套设施不全，没有商业设施，也没有银行、学校。对于云江消费者来说，无疑不是潮流选项。

钟老板身边有很多朋友，在幕后给予他很多的建议。这个时候的钟老板似乎什么都想要，既要高容积率，还要建别墅，殊不知高容积率下，别墅的舒适度会大大降低，即使建成了，也不会卖出高价钱来。

钟老板身边的朋友应该都是有钱人，不能说非富即贵，但至少他们不能代表 120 万平方米所有的客户群的喜好，如果按照他们的喜好来定位和生产产品，很可能会脱离市场，最后造成销售困局。但此时的钟老板第一次接触房地产，对他来说，什么人跟他讲的，似乎都有道理，也会左右他的思想。

军人的本性，决定了他一开始介入地产的时候就我行我素，虽然也会要求自己强力学习，吸取养料，但毕竟没有在房地产这个行当待太长的时间，对行业的理解也难免会有些偏差，这是可以理解的。好在钟老板不是一个十分固执的人，他喜欢广泛听取意见，也能够将别人的意见汇总进行分析解剖，对房地产的理解也比较深刻。

设计院的朋友做了很多个方案，高层加别墅，他都不满意，反反复复，一年的时间就这样过去了。钟老板做事还是很稳妥的，凭着直觉，他感到规划有问题，但碍于专业，他又说不出个一二三来，这是他从事房地产开发最为痛苦的时候，这个时候他很需要帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2008年的一天，老姜好不容易约到钟老板，在这之前，老姜并不认识钟老板，钟老板也不认识老姜。开始钟老板并没有在意，虽然此时他也在市场上找寻专业人士来帮忙，但他对行业了解不多，圈子里的人也不太熟悉。他只知道老姜祖上也姓陈，跟钟姓家族500年前是一家，他也就见了。

操盘手记：任何行业其实都是隔行如隔山，看似简单的东西，其实内在还有很多不同的东西，需要事先做深入了解。

一个项目在开发之前，做地块的位置和四至研究很重要，一个项目的定位既要考虑市场，也要考虑地块，还要考虑市场变化所带来的竞争对手的变化，三者不可偏废。

两人见了面以后，聊了不到半小时，大家都觉得很投缘，交谈甚欢，老姜也第一次赢得了钟老板的信任。其实老姜没说什么，他只是介绍了一下自己的经历，也讲了一些专业理念，接着对几个规划方案进行了评说，钟老板都听进去了，他觉得老姜讲得很到位，也明白项目做规划之前要进行市场定位。于是，两人一拍即合，达成了合作协议。

项目组花了一个月的时间，拿出了一份像样的前期策划报告，主要讲了几点，关于目标客户，要立足石阶镇和周边镇区的客户资源，同时拓展东城和西城客户作为项目持续开发的依托，客户需求，建议以刚需和改善需求为主，兼顾豪宅客户，基本放弃投资客户。作为大盘开发，可以采取别墅立市，拔高形象；组团开发，稳步推进；先做人气，再做价格的策略，保持项目持续热销的态势。

在项目价值挖掘上，项目组在方案中总结了几点：一是大盘价值一定要在社区文化和全面配套上挖掘，这是项目的最大价值，这是项目产生共鸣的核心利器；二是要把江景稀缺资源和社区的生活方式结合起来进行放大炒作，这是项目有差异化的竞争优势；三是要在产品上下功夫，通过产品的性价比的实现来吸引客户关注，这是项目通过附加值实现精准打击的有效手段。

项目组在方案中也分析了项目还有几点劣势，一是项目的地段不太理想，有点像郊区盘，为了弥补，策划师建议将项目所在区域打造成云江的“小东城”或者“北城中心”，以此提升项目价值；二是云江人有传统，以为过河置业就是到了乡下，本地人在风土人情上有排斥，可以通过商业中心的配套设施和轻轨交通等概念来培育消费习惯，慢慢化解；三是周边5公里范围内需

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

求不足，这个项目必须从云江的中心城区拉人，可以通过价格的差价形成性价比来吸引客户，培育项目的成熟度。

最后，在报告中项目组强调，要将项目打造成云江北部片区的地标，还要形成云江中产阶层的圈层聚合地，同时将生态宜居文化植入项目中，形成生态养生度假的生活方式来引导客户消费。为此，项目组给了项目一个很浪漫的命名叫“天鹭城邦”。后来钟老板把它改为“江滨新城”，老姜也觉得还可以。

操盘手记：项目的定位要从城市研究、板块研究、竞争市场研究、地块研究等下手，找出项目的核心竞争力，并将目标客户的需求找准，界定清楚他们的购买能力和消费喜好，只有这样，定位才可能到位。

项目的案名也很关键，它必须反映出项目的气质和生活方式诉求，要能跟目标客户的消费喜好对话，同时还能反映出发展商的品牌，这样最好。

定位完成以后，钟老板的信心更足了。其实，钟老板也是性情中人，很容易心潮澎湃，看到项目组这样的定位，他在幻想着建成后的江滨新城会是什么样，项目就像自己的孩子，他太沉迷了，以至于一幅美丽的画卷呈现在他的面前，一座大城让他兴奋不已！

他说做完江滨新城项目后就退休，不想再搏了，他要将江滨新城打造成云江人最喜欢的社区，未来他也会住在那里，自己的家族也都会在江滨新城聚合。老姜已经意识到钟老板是在充满着感情做自己的项目，他非常用心，非常投入，以至于他的情感会随着江滨新城的进度而动，时而飞扬，时而蹉跎。

他已经不是在做房地产开发，分明是在亲手描绘自己的梦想，将脑海中的梦境慢慢组合起来形成图片，奉献给前进中的云江。仔细掂量着这位军人出身的老板，老姜已经感到他的可爱，他的确不像一般的老板，他有梦，虽然有时候他也会急功近利、唯利是图，但他有着美好的理想，并愿意全身心地投入之。

他点名要请鹏城的设计单位，鹏城是中国房地产发育最早的城市之一，他们的设计以新颖创新、引领潮流而著称。钟老板选定的是鹏城北京勘探设计院的赵院长来亲自操刀。赵院长拿着老姜的项目设计任务书，很快勾勒出了规划草图，在大王洲桥左边的地块以别墅和洋房组合为主，提出了半岛的概念。钟老板很认同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钟老板询问老姜的意见，老姜说了三点：一点是大王洲桥对高层建筑的风水干扰很大，噪音是往上面走的，应该把别墅布置在靠近引桥的一边，用堆坡的方式保护别墅的隐私，而洋房建在别墅的后面也能看到江面；二是小区无论别墅还是洋房在设计中要实现全区人车分流，因为地势原因，堤围跟地块地面的高差正好为地下室的设计留下空间，成本不大；三是别墅和洋房之间要实现低层建筑过渡和分区，体现圈层设计的思想。设计院的赵院长很赞成，钟老板也十分同意，于是一期的设计很快出来了。

项目的二期在大王洲桥的右边，由于容积率高，设计一连几稿，始终都没有使钟老板满意，他大为光火。一天，他把设计院的赵院长请来，在会议室里一通怒火之后，向赵院长发出了最后通牒，要么做好，要么滚蛋。

赵院长是读书人出身，心里委屈极了，但作为服务行业，他又不好对正在气头上的钟老板发火，他悄悄忍着，默不作声，等着老板把火发完。钟老板骂完赵院长，又开始含沙射影骂老姜，说老姜没有用心，不拿他的事当一回事儿，他要求老姜迅速帮助赵院长整改。

其实，在规划方案还没有落实的时候，老姜也在研究，并亲自动手在自己的办公室里为二期设计画了三张草图，基本上体现三点思想，一是让尽量多的楼宇能够无遮挡地看到江面；二是采取了超宽楼间距的设计，将小区花园规整形成了三个组团；三是采取了全板式建筑设计风格，让住宅的通风采光能够做到最好。

老姜会后把赵院长请到自己的办公室，老姜拿出了自己的草图询问赵院长是否可实现。赵院长虽然心里还窝着火呢，但出来后心情已经好了很多，见老姜无所谓，他也就安定了下来。赵院长看着老姜的设计草图，他摆弄了一下米尺，稍微计算了一下，他觉得可以实现，很赞同老姜的设计思想，这样产品的每一户卖点都很鲜明。

赵院长把老姜的设计草图带了回去，第三天就将三份草案设计了出来，每一个方案都十分有特色。赵院长和老姜一起去跟钟老板汇报。钟老板手下的汪工看了很满意，钟老板虽然不是很懂，但此时也觉得规划整齐舒服，听完汇报后，他觉得都不错，但不知道选哪份方案好。

此时老姜好像看出了钟老板的为难，干脆对着汪工说：“可以把三份方案拿给懂设计的专家看看，再做定夺。如果你们要问我的意见，我喜欢一号方案。”钟老板觉得老姜的建议不错，他责成汪工将三个方案都拿到规划局去看一看，问一问专家，再做选择。结果很快出来了，大家都意见一致，看好一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

号方案。于是，钟老板决定马上报建开工，先做一期，再做二期。

操盘手记：其实，大家应该理解老板的心情，他是出钱人，他承担着最大的风险，稍有失误，可能损失最大的就是老板，其他的人最多损失一些人力成本。

遇到有个性的老板，首先要摸清对方的脾气，不能火上加油，也不要无所作为，更不能慌乱，乱了自己的阵脚，要多动脑筋。此时对着老板傻笑是最好的。

2009年，项目一期进入销售，钟老板委派李总跟老姜的项目组对接。李总可谓是钟老板的大内总管，非常能干也很泼辣，虽然没有做过营销，但凭着多年的行政经验，她知道什么时候该自己出手，什么时候让营销公司去发挥作用。李总是一个原则性很强的人，为了老板的事业，她经常会铁面无私捍卫老板的利益。

除了营销，她还管着企业里很多的其他业务，经常会忙不过来，若要有事找她，你必须事先跟她预约，否则，你很难找到她。李总也是一个非常好学的人，通过与项目组的接触，她很快对项目的营销工作熟悉起来，也会经常出去看楼盘，并了解周边市场的情况。她雷厉风行的做事风格，也有一些像钟老板。

项目一期入市价格不高，洋房设定在5500元/平方米，别墅设定在13000元/平方米起步，这个价格是项目组跟周边竞争市场比较出来定下的，充分反映了项目的性价比。老姜提出有三个方面是“江滨新城”推盘时必须考虑的，一个是项目的区位，注定了项目是郊区盘的形象，在大盘还未成熟的阶段，必须在产品的价格制定上留有余地；二是“江滨新城”是一个以改善型产品需求为主的项目，让消费者改变对城市中心区楼盘的喜好，到江滨新城来改善生活，产品的价格必须有差异化的比较优势；三是项目是一个120万平方米的大盘，随着大盘的开发，“江滨新城”将变得异常成熟，价格才能逐步走高，不能一蹴而就，将价格一开始就拉得很高。

钟老板和李总接受了老姜的建议，因此项目一期起势很好。但此时的钟老板有一些坐不住了，拼命地把产品的价格往上抬，这是老板不成熟的表现，也正因为此，别墅销售被拖了下来。钟老板有一个概念那就是开发成本很高，他不能亏着本卖。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情况也的确如此，2009 年国内的通胀情况严重，建筑材料都在涨价，人工成本和政府规费都在快速上升，导致开发成本增大。但云江的房子售价涨得比较慢，主要是各类产品太多了，以至于涨价很难，这也造成了很多项目想扩大盈利空间很难。

待到钟老板清醒过来，准备优惠促销时，隔壁的楼盘又入市了，而且比江滨新城卖得便宜，洋房每个平方米少了 2000 元，这样的差距抢走了“江滨新城”的很多刚需客户，而人家的别墅只卖 9000 元/平方米，也抢走了项目的很多别墅客户，使得别墅产品出现了滞销。这是后话。

操盘手记：在房地产的大盘操作中，价格策略如何走其实对于销售来说极为关键，不能刚一上来就将价格标得很高，这样不利于项目持续的热销，只能是低开高走，先卖人气，再卖成熟，从而实现利润目标。

大盘开发要做的是改变人们的生活习惯，因此，性价比是做人气的最好武器，否则，大盘开发将面临风险。

军人出身的钟老板在房地产市场也是气吞山河，二期一口气开发了 20 多万平方米，基本上是石阶镇其他项目开发量的总和。他没有把目标客户放在石阶镇上，而是希望云江东城和南城的客户也能来买，但市场是需要培育的，销售量不是能喊出来的，这一点儿钟老板也许知道，但他有自己的想法。

除了开发量大，钟老板在产品入市的时候，老姜是吓了一跳的，他的产品定位不是先前的产品定位了，户型尺寸都放大了不少，后来一问才知道这是钟老板的意思。他一门心思想做高端客户圈子，他的构想是将“江滨新城”塑造成云江的高端圈子，在云江东江边，打造适于居住的生态人文家园。

不仅如此，钟老板看到云江其他市场楼盘的价格起来了，他也把销售价格提得很高，甚至引入了联合销售，他简单认为两个团队销售可以把销售量提高一倍。军人的风格就是这样，言必行，行必果，勇往直前，不计后果，结果无情的市场给了钟老板一闷棍，二期销售不理想。这一次，对他的教育很深刻。

钟老板就是钟老板，摔倒了，他能清醒地意识到自己的错误，他总结了四点：一是开发规模应该根据市场的消化规模走，不能盲目贪大；二是大盘开发不能一开始就将售价定满，要留有余地，这样才有利于项目的长期发展；三是产品定位要跟着市场变化的趋势走，不能按照自己的想法，随意给出项

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目的定位；四是要对销售时机进行准确把握和判断，预测要讲科学性。

对于钟老板的醒悟，老姜非常高兴，他喜欢钟老板的率直，也喜欢他的幽默，能够自我反省，说明这个老板不错，这样的老板才能把生意做大。老姜相信，“江滨新城”一定能圆钟老板的心愿，在云江实现他的开发梦想。

操盘手记：老板能够自我反省，这是很不容易做到的。其实，每个人都要学会反省，只有这样才能进步。

在房地产开发中，开发量、开发时机、开发定位等都必须与市场对接，这样才能提高资金的效率，避免开发风险，赢得项目开发利润的最大化。

第六章　朋友重逢

姚瑶，也是圈子里的名人，老姜再次见到她的时候是在 2008 年，她离开云江有好几年了，此次回到云江，她已经改变了身份，担任中新公司的营销副总，直到现在。她泼辣大方，睿智果敢，开朗恬静，有些清高，又极度务实，她的个性似乎像诗，又似乎像曲，抑扬顿挫，透着善良，温馨惬意。

熟悉她的人都知道她是圈子里的一位才女，有着很大的学问，悟性超群。跟她讨论问题，用不着强调，对谈话中的每一个细节都能把握得到，也对什么是好东西把握得住，或许有些时候，你自己都没有意识得到一些问题，她会在合适的时候提醒你，此时你有豁然开朗的感觉。

姚瑶是应中新公司林总的邀请而加盟到云江中新公司的。林总是房地产行业的老行尊了，也是中新公司的老臣子，做事非常有个性和主见，也是中新公司执行力最强的一位老总。林总爱才如命，早在上海滩上遇到姚瑶，他就看中了姚瑶的性格和才能，也喜欢姚瑶的健谈和风趣，两个人还有一个共同的嗜好，那就是收藏奢侈品，知道她是从云江去的上海，林总有意邀请姚瑶回云江发展，谁知道姚瑶也正有此意，两人一拍即合。

那是一个偶然的机会，老姜从朋友那里听说姚瑶回到了云江，主持云江中新公司的营销业务，老姜就想急不可耐地打电话给姚瑶，约请姚瑶吃饭。但拿出电话的时候，老姜又犹豫了，毕竟四年没有见过面了，这期间也没有电话联系，姚瑶离开云江是悄悄地走的，她没有跟任何人说，大家也不知道她的去向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

姚瑶是在上海读书的一年之后，老姜从姚瑶过去报社的一位同事到他的办公室聊天时才知道她现在的情况。非常惭愧的是，那个时候老姜正是创业的艰难期，很多攻坚业务让老姜深陷其中，忙晕了，也没有时间顾及朋友的事情。老姜只记得2004年的一天，老姜刚创业不久，遇到姚瑶，相约吃饭小聚，那时候，老姜激情四射，信心满满，觉得自己能在房地产营销策划代理行业开疆辟土，有所收获。

那天，姚瑶十分冷静，她没有虚伪地给老姜做一番鼓励，而是十分严肃认真地警告老姜，过去他在中新公司的时候，他能呼风唤雨，那是因为身披了国企品牌的一张皮，现在出来情况可能就不一样了，市场可不留情面，他未必能获得成功。当时的老姜有些尴尬，自信心很快被姚瑶的一番话动摇，心里酸酸的，很不是滋味儿，但很快平静下来，朋友的警告是在另外一个层面激励自己，相信自己一定会行的。

打那以后，姚瑶的这些话，成为老姜创业阶段的座右铭，每当遇到困难的时候，他就用这些话来激励自己不能退下来，真的男儿要勇往直前，知难而上！老姜悄悄对自己说："瞧瞧，朋友们在后面看着你呢，你能走回头路吗?"终于，让老姜成了职场上真的汉子。

后来从不同的渠道又打听到姚瑶在上海滩的时候，也兼职做过营销策划的工作，跟省城的一家大型的策划销售代理公司的高管走得很近。这家公司如今在云江也是老姜的直接竞争对手，人家规模大，人才足。不知道此时的姚瑶还有没有离开云江时那样的单纯和善良，能看得上老姜这样的云江本土起来的公司。

无论基于业务上的原因，还是朋友过往的情义，老姜当天还是鼓起勇气给姚瑶去了电话，电话里老姜确实感到姚瑶已经不是过去的姚瑶了，她的声音变得很成熟，有了一份凝重的职位感。虽然老姜打来的电话，少了官腔，也没有任何做作，但当时姚瑶并没有怎么情绪激动，她说自己在开会，要下午才能定时间。

老姜放下电话，心里还是有一些忐忑不安，不知道姚瑶是否还有当年的那番情义，忐忑之下多了一份心虚，这么些年没有相互联系，现在姚瑶会不会怀疑老姜太过于势利，为了业务来找她，此时她会怎样想呢?

但老姜还是有一份欣慰，姚瑶没有拒绝自己，也许她真的很忙，想着想着，老姜觉得姚瑶依然还会是那样亲切，她应该还会挎着当下LV最流行的深色挎包，一身的职业装束，抿着笑容，青春、含蓄而富有活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：圈子里的朋友还是应该多一些定期的联系，不然时间长了还真会有一些生疏，朋友是自己事业最大的资源和靠山，有了朋友的理解、支持和鞭策，事业当能发展。

即使过去少联系的朋友，要有君子之交淡如水的感觉，不要自己给自己设定障碍，要用自己的真诚唤起朋友的理解。

那天下午3点，老姜让市场部的同事跟姚瑶打了一个电话确认晚上碰面的事情，姚瑶正好在办公室里，手头没有事儿，她答应了，要老姜派车来接她。这么些年来，姚瑶一直没有买车，也许是考虑到工作还没有最后确定在什么地方的缘故吧。老姜很高兴，姚瑶还是过去的姚瑶，她还没有忘记过去的朋友。

姚瑶有着不平凡的经历。老姜2001年来到云江的时候，她还是《云江都市报》的一位记者，貌不惊人。但她非常刻苦勤奋，人也显得十分灵性聪明，很快在报社记者队伍中脱颖而出，一年之后就成为《云江都市报》的独立采访人了。老姜第一次接受姚瑶做人物专访的时候是在2002年，那一年报社正在做云江地产界的风云人物巡回献礼，尽管这之前，老姜也接受过很多媒体的人物专访，但姚瑶的采访是最难忘的一次。

她不是就市场房地产现象简单地提出问题，她角度跟很多人不一样，她喜欢从房地产专业的角度审视现在市场上的现象，也关心这些现象背后的问题是靠什么方法解决的，因此，人物描绘起来就更加的有血有肉，不会过于死板和浅显，而且文笔流畅，读来脍炙人口，行业里也有很多人愿意读她写的文章。

后来一了解才知道姚瑶在去报社之前，在鹏城的一个发展商那里干过，有着房地产行业的丰富经验，这样的专业人士来到报社，当然跟一般的记者不同，她对专业的解读会更靠谱，也很容易将问题落地，不会只浮于表面写文章，经不起推敲。

她的房地产文章标题雄浑有力，很能抓住读者的心扉，而且标题连贯性强，严谨的逻辑关系会让读者发出赞叹，既有媒体所要求的新闻性，又有专业的时效性，话题专注，论题突出，言之有物，专业深刻，以至于后来她被云江的发展商们公认是金牌记者。发展商有需要都愿意找她，她手中的一支笔让她成为了圈子里的红人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2003 年后，姚瑶做了《云江都市报》房地产版的编辑兼记者，是报社名副其实的顶梁柱，只要有大型房地产的报道活动，报社策划的任务准交给她。她手下的几名干将，在她的带领下，会把这次活动推向高潮，摧枯拉朽，云江的房地产也就异彩纷呈，热闹极了。

2004 年后，姚瑶决定离开她工作多年的《云江都市报》，去了上海读书。老姜至今都不知道姚瑶为什么会做出这样的决定，有人说是私人原因，但老姜认为姚瑶是一位有思想、有性格、有天赋的媒体人，其敏锐的触觉也许会让她做出很多意想不到的事情来，或理性，或感性，总归她也是一位想为自己制定游戏规则的人。

当时姚瑶出走上海，老姜有一种认为，姚瑶也许觉得云江实在太小，她想到一线城市去转转。职业的天花板让她有了很多的想法，那个时候媒体之间的竞争，实际上已经非常残酷，记者们每天的工作量很大，队伍中人才流失情况也非常严重，也许姚瑶真的很累，以至于没有太多的时间做自己喜欢的事情，这也许是她出走上海的另一个原因。

姚瑶选择去上海读书，报社想留也留不住，她决定了的事情，没有人能挽回。她对《云江都市报》还是充满着感情，她意识到不能说走就走，人还是要讲感情和责任的，在走之前，她已经为报社培养了一支队伍，这支队伍完全能担当起她离开后的重任。

操盘手记：一位优秀的职业人往往身上有着很多的优良品德，正是这些优良品德使得他们在社会上能脱颖而出，独占鳌头。

一个人的优秀不是偶然的，除了自己的努力之外，还需要沉淀一些东西，这些东西不断积累之后会把一个人的认识推高到一个新的境界，成为一种不可战胜的力量。

离开云江，姚瑶基本上就从圈子里消失了，听说她在上海一边读书，一边广交社会名流，有了很多的社会关系。也正因此，她认识了中新公司的林总，为日后的发展留下了机会。她还是惦念着云江，很多云江当年的朋友到上海找她，她都会像见了亲人一样热情接待，询问云江的房地产市场情况。

出身于媒体行业，她很少谈论媒体方面的事情，她给《云江都市报》的评价是媒体中的黄埔军校，在这里，报社培养了很多人，《云江都市报》还是中国办得最好的报纸之一，能够创新，并富有活力。见到自己过去报社的领

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

导，她依然谦逊尊重，称呼他们为自己的老师，可以看出，姚瑶有情有义，眷念过去。

这四年，老姜没有敢问她过得怎样，但她一定经历过了一次炼狱般的洗礼，她变得更加坚强、更加成熟起来，少了一些偏见，什么事情都能从不同的角度重新审视，不像过去，似乎还有一些愤青，喜欢发表自己的意见和看法，有棱有角，充满着个人色彩。

四年后，她平静多了，虽然有时候还有些性格的外露，但已经明显感觉到她没有了过去的棱角，有了圆滑的处事风格。察言观色，掂量着再去做，似乎多了些心机，有了更全面的处事方式。现在的姚瑶在公共场合还是那样儒雅大方，气质照人。

不能说清高，但跟什么人打交道，姚瑶还是很讲究，很在乎的，看得出来，她既不喜欢行业里的奶牛小生，也不喜欢浮夸大言不惭的人，她喜欢成熟，喜欢绅士，喜欢幽默，喜欢在大雅之下的豪放。她有时候也会真相毕露，爱憎分明，表现出自己的喜好来。

但骨子里，她还是喜欢刚正不阿的气节的，她的内心充满着正义感，付出的一定会有回报，这是她一贯的看法。她不恃强凌弱，她有自己价值观的判断，也不会屈服于价值观的冲突而默默不语，这一点儿倒有点像男人，像侠女英雄，有时候潜意识里还充满着野性。

这四年，经过洗礼后的姚瑶，为什么还要回到房地产这个行业，并且尝试销售策划，这一点儿老姜不得而知，也可能她无论是做记者时期，还是做记者之前也供职于房地产企业的经历，让她最恋上这个行业，并且成瘾。其实读完书之后，她是完全可以逃离这个浮躁的行业的。虽然这个行业这些年发展很快，但社会上诟骂的声音也不少，确实这个行业的人都活得很累，每天都压力重重。姚瑶重新回到这个行业，真的叫人意外。

那天晚上，姚瑶是一个人来的，或许她认为这样跟老姜谈话会更加自在一些。见面之后，他们寒暄了一会儿，谈了过去的一些往事，大家都还很有感觉。陪老姜一起来的市场部的钟经理，一边忙着斟茶，一边忙着加菜，不好插话，看着老姜和姚瑶谈得很投机，她也就忙着做好服务了。

显然，姚瑶有了很大的改变，她的立场跟过去已经完全不同了，她现在是在中新公司，是房地产的甲方，谈话中处处在维护甲方的形象和利益，不像过去在媒体是乙方，说话的语气会和缓一些。这一次，老姜不敢谈到业务，他现在还摸不清姚瑶的底牌，原本也没有想得太世故，这次主要还是想看看

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

姚瑶，叙叙往事。

操盘手记：四年时间已经不短了。在这个时间里，人们的改变是巨大的，也一定会经历时间对生命的洗礼，让思想得以升华。

在媒体做过的人一般都十分敏锐，观察力很强，尤其是做房地产方面的记者还是有一定心得的。虽然他们还对这个专业的知识了解不太系统，但学习力很强。

姚瑶问起老姜的生意怎么样，老姜说经过几年的发展，如今企业也已经成为云江本土策划销售代理界的最大公司了，虽然跟云江其他三大知名代理企业相比，销售量上还是有一定差距的，但自己努力的空间还是很大。姚瑶用诧异的眼光看着老姜，开始有些不信，停顿一分钟后，她收起了自己诧异的目光，对老姜表示祝贺。

老姜只字没提业务的事情，他只是说，这些年来正如姚瑶在老姜下海之初跟老姜说的那样，路走得很辛苦，不像当时自己想象得那样轻松。这个行业虽然门槛低，但市场竞争很激烈，发展商对代理商的要求很难量化，特别是有些职业经理人怕背责任，不敢贸然把项目给老姜的公司来做，因为在市场上有两个标准，一个是品牌公司的标准，一个是无品牌企业的标准，足见这个行业的艰难。

姚瑶表示理解，她主动谈起了她的工作理念，她会一碗水端平，一切都必须以业绩说话，业绩不好一切免谈。这个时候，老姜觉得姚瑶变成了铁娘子，有一点儿难通情理。姚瑶也认为企业的品牌还是很重要的，她也相信品牌就是品牌，服务的品质会不一样，至于老姜这家公司是不是品牌，她没有表态。老姜也认为她说得是对的。

但代理策划行业还有很多的不同，专业水平不但取决于企业的大小和口碑，还取决于操作的团队，不同的团队会有不同的操作品质，这一点儿姚瑶也认同。这时候，老姜明显感到姚瑶对他的企业能力究竟有多大，还持保留态度。姚瑶有着严谨的职业态度，对将来的业务分配究竟考不考虑老姜，她还要研究，还要观察。

其实，姚瑶在上海也听说过老姜的一些事情，大家都说老姜做得很辛苦，企业的规模也还是很一般，能否经营下去，还有人有不同的看法。今天，她见到老姜之后，感觉多少跟坊间的传说有些差别，老姜看起来没有那样惨，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他坚强的活过来了，而且成为了云江本土力量的代表。姚瑶多少开始改变过去那些对老姜的负面看法。

但有一点儿是不变的，她认老姜做朋友，知道老姜在云江这个房地产圈子里混了很久，有人脉不说，还有经验，她虽然也在云江待过，但毕竟离开云江已经四年了，有了很多的陌生，她需要尽快习惯。老姜无疑可以给她一些帮助，她希望今后能够跟老姜多交流，当然老姜也非常愿意，谈不谈生意，以后再说吧。

临走的时候，姚瑶深情地暗示老姜今后不是没有机会合作，而是要看天时地利人和的情况如何，关键还是取决于老姜企业的能力。这一次，老姜本不是冲着业务来的，但姚瑶提及此事儿，他当然也会认真起来，老姜跟姚瑶说只要给他机会，他就会还姚瑶一个惊喜，什么都不用说，事实可以证明。

就这样，大家谈到了晚上 11 点，考虑到明天还要上班，大家各自都回去了。

操盘手记：朋友再好也不能把朋友之情带到工作之中，公私不分是要出问题的，很多卓越的职业经理人都能准确把握这一点。

了解一家企业的品牌实力是要依据很多指标的，不能单看外表，更不能道听途说，品牌很具体，不能单纯以业务规模来对号入座。

大约过了半年多，时间已经来到 2009 年。一天，老姜接到了姚瑶的电话，她叫老姜去她的办公室去聊一下。老姜去了，只见姚瑶一个人坐在办公室里。这些天，姚瑶的压力很大，“德方斯”项目卖得不好，又没有什么办法，先后换了两家代理公司，还是起色不大，公司让姚瑶想办法尽量解决项目的销售问题。这不，姚瑶想到了老姜，请他来听听他的意见。

“德方斯”项目原名叫“中新九号公寓”，后来卖得不好也就改了名，叫做现在的“德方斯”。“德方斯”项目旁边正好还有一个开售的项目叫做“卡布斯”，两个项目都想借助一个洋气的名字来包装项目的形象，让市场有一个清新的认知。无独有偶，市场上将两个项目的名字联系在一起，根据各自的销售情况，给出了相应的绰号，一个叫“卡不死”，意味着销售还不错，一个叫做“得房死”，意味着市场不敢接受，也就言下之意就是会卖不好。

显然，想通过改名来盘活项目的努力，中新公司也做过了。“德方斯”项目由四栋塔楼加两层商业组成，其中两栋公寓，两栋小房住宅，项目在市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上已经前后销售了两年，但还没有卖掉两栋产品。中新公司后来决定带装修发售，对外宣称 1800 元/平方米的装修款，带装修以后的销售均价也只有 6800 元/平方米，应该说具有绝对的性价比，项目还配备了一个 5000 平方米的豪华会所，但就是销售不动。

市场上的总体印象是项目靠近立交桥，云江大道和四环路的交叉立交桥，成了“德方斯”项目的风水抗性，而且通往项目的道路也极为不便。发展商还想过用“先租后售”的办法，将一些外籍人士请过来居住，利用高租金回报来强化项目的投资价值，这一点儿，虽然起到了一定的作用，拔高了项目形象，但还是销售不理想。

与此同时，离“德方斯”项目旁边不远的地方，也是中新公司的另外一个项目也准备开售，价格只有 5000 多元/平方米，对“德方斯”项目构成直接竞争。同样的品牌，差不多的产品，而且几乎是同期销售，这样的直观比较，势必直接构成对“德方斯”项目的利空。要命的还不仅如此，那个时候中新公司实行集中销售，将公司旗下的所有项目放在一个售楼部卖，上门的客户可以同时比较几个项目，无论档次高低，无论圈层是否错位，客户有余地选择，中新公司给的理由是“共享资源”，这样一来，这个项目的销售就更成问题了。

所以，姚瑶把老姜找来就是想听听这位老行尊的意见。来之前，老姜并没有奢望接下“德方斯”项目，也丝毫没有意识到这个项目今后会交给自己来操作。老姜十分认缘分，缘分未到，不能有什么奢想，他依然是一副幽默而无畏的样子跟姚瑶交谈。老姜介绍了最近自己操作过的一个项目，他认为，死抱着原来的套路来做盘是不会有出路的，必须改变才行。

姚瑶似乎看出了老姜有话要说，而又欲言又止，直接问道：“如果这个项目给你来做，你能不能把它搞通呢?”老姜猛地惊醒了一下，怀疑自己的耳朵没有听清楚，抬头看着面前的姚瑶，问了一句：“什么？你愿意把项目给我来做?”姚瑶微笑地看着老姜，说道：“只要你有办法，我就向林总推荐，相信会得到他老人家首肯的。”

操盘手记：有时候机会在不知不觉中就会来临，关键是你要抓得住，有实力让机会变成现实，并且成为自己下一个机会的起点。

专业是必须在真金练就下才能被发现的，不要奢望一开始人家就给你好的项目，你必须通过不断的努力，才能到达光明的彼岸。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜即兴发挥，凭着多年的经验，发表了自己对“德方斯”项目的看法。他首先认为项目定位可能出了错，如果当时被定位为写字楼区，也许在9000元/平方米以上早就卖完了。这个项目一直出现在市场的形象是住宅，而且是投资性住宅，以为买小户型的人不太重视周边的环境，只重视配套，这一点儿，老姜认为是不对的。

其次，老姜谈到这个项目已经建成，对定位的改动只能是在尊重现实的基础上，把会所的作用充分发挥出来，通过卖会所来实现卖产品的目的。商业也是老姜重点谈到的，他认为现在还没有到商业销售阶段，到销售的时候也会出问题，云江大道就像一把剪刀，把项目所需要的商住人流都剪断了，商业经营会面临困难。

谈到这里，老姜见姚瑶记录得很认真，他的兴致也来了，很多创意浮现在眼前，他眉飞色舞地说道：“能否给项目包装一个新概念。”这个时候，姚瑶好像特别敏感，她插话说道：“林总不喜欢概念，过去就是概念太多，使得项目销售不好，你可不能忽悠我们！”老姜见这种情况，就直接劝姚瑶不要一朝被蛇咬，十年怕井绳，他说，概念是项目形象的识别单位，概念是要的，关键在于概念是否合适，而且能够落地。

老姜提出给项目戴一个帽子，叫做“新商务综合体”，利用会所打造一种新的生活方式（后来项目组总结为“有氧商务减压舱”、“有氧商务休闲舱”、“有氧商务健康舱”），这样的商务方式可以利用会所落地。姚瑶这个时候没有插话，显然，她已经认同老姜的观点，她想听老姜继续分析下去。

此时，老姜的思路已经完全放开，他继续说道，要是把其中一栋公寓改成写字楼，这样商务综合体的概念就更能成立了。针对3米高、单间50平方米面积的公寓可否做写字楼的问题，可以打一个新的写字楼概念，叫做“创业式单元写字楼”，主要吸引创业型企业进驻。

老姜还有一个大胆的想法，那就是将项目打造成云江的“国际网店中心”，将这座写字楼打造成云江的网络购物中心，而商业部分就可以做商品展区或者橱柜中心。老姜的想法，很快被姚瑶否定了，她说这样的定位，操作难度很大，发展商没有心思做这方面的经营。

但这次聊完之后，姚瑶还是很开心，她已经意识到，有一种新方法能基本解决“德方斯”的销售困境了，她要求老姜赶快回去做方案，待方案完成后尽快给林总汇报。老姜觉得这回可能是真的了，他已经敏感意识到，这一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次是自己打进中新公司最好的机会。

下午老姜就带着项目组到现场去看了一下，发现销售中还存在着看楼房路线不对的问题，销售员一般把上门客户直接带到样板房，而不经过会所，没有让客户体验到会所的豪华，没有给项目一个品质定位的空间，肯定激不起客户的购买欲望。

在销售现场，大家还意识到商业的二楼是一个销售难点，如果可能的话也可以将二楼改造成复式写字楼，肯定会比商业用途的物业销售得快。老姜把这个想法在电话里跟姚瑶进行了沟通，她有些不敢相信，商业二楼也可以做写字楼。老姜说有案例可循，可以带她去看看，她说可以，更重要的是要找出案例说服林总。

就这样，“德方斯”的策划基本形成，大家赶快忙着回去做方案。

操盘手记：一个项目的策划有时候是需要灵感的，灵感来了，策划思想就会像喷泉一样泉涌出来，所以策划人必须有激情，而且要投入专注。

策划必须要系统，不能只考虑项目中的某一部分业态，有时候业态之间的功能是可以相互利用的，并形成支撑，由此产生项目的合力。

一个星期后，老姜给姚瑶做了一个汇报，姚瑶要老姜在方案中补充了一些内容，进行了局部的修改，方案也就越发连贯，有了看头。看来姚瑶是非常了解林总的心思和套路的，经她指点过后的方案获得了林总的首肯，也就最后决定了老姜进入“德方斯”操盘的命运。

这一仗是一点儿也不轻松，之前项目已经有了一个市场形象，案名不变，产品的外形不变，单靠这样的策划微小的改动能够带来什么样的效果，老姜自己也不知道，他只是隐约感到这样做会有戏。为了保证效果，老姜要求姚瑶在项目的推广方面中能够给予密切配合。

在推广上，姚瑶熟悉媒体的套路，懂得消费者的心声，在广告语上经她点拨后，冲击力一般都很强。老姜记得有一句广告语至今依然记忆犹新，那就是姚瑶自己亲手创作的，叫做“赶在巴菲特出手前出手”，老姜觉得特别有味道，极具煽动性。

在销售上，“德方斯”项目是先推写字楼，大家想借一种新产品将市场打开，这种写字楼有一个明显的优势，那就是单位体量小，总价低，可以让消费金字塔中间的很多人消费得起，投资价值极高。林总按照销售的要求特意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做了几套时尚的写字楼样板房，写字楼带样板房卖，在云江并不多见，很新颖，也很震撼。

这个时候很多客户来到现场，云江大道和四环路的立交桥反而成为了项目的利好。对使用写字楼的人来说，城市的地标性建筑往往会构成项目的利好，因为客户可以根据地标建筑的符号很容易找到自己的办公地点，无疑使商务价值就提高了。当销售员们这样向上门的客户解释的时候，客户没有反对，都十分认同，这也就从根本上解决了客户的消费障碍。

看写字楼的客户上门的同时，也带来了住宅客户，他们如今也开始认同这个项目起来，他们觉得自己的住宅可以当作过渡性居住的住宅，也可以作为未来写字楼人群使用的投资性产品，一举两得，相得益彰，他们也觉得值得。

一通百通，如今商务综合体的定位，让写字楼和住宅的定位终于有了匹配，加上商业定位为法国的“四季大道”，三者之间有了组合，也就提高了项目的整体价值。如今销售员把客户带到会所看的时候，都把客户震呆了，他们完全被会所的配置所折服，当看到室内泳池、看到养生馆、看到会议室时，客户开始真的相信“德方斯”完全变了。

这样的改变是彻底的，以至于很多客户不去看样板房就喜欢上了“德方斯”的环境，他们开始全面正向阐述“德方斯”的价值。没有先前的抗性，客户能够自己解释清楚项目是做什么的，未来的价值如何，现在的环境是否最佳等等。

2009 年 5 月，写字楼开盘认购非常理想，基本上实现了开盘满堂红，售出的货量达到推出货量的 80%，均价也达到毛坯价 7200 元/平方米。尽管改造使大堂损失的面积加上改造款项折合达到 500 元/平方米，但还是比卖住宅要划得来。

此时，中新公司另外一个项目“风云汇”在“德方斯”的隔壁也上市了，卖得也相当不错，但“德方斯”已经完全从形象上跟“风云汇”进行了区分，成为一个高品质的投资产品，有了很多的附加值，差异化的个性也十分突出，而“风云汇”只能作为一个常规的低端产品来销售。

此后的住宅销售也开始一路畅顺，成交量和销售价格都出现了走高的态势。不到半年的时间，销售局面完全改变，写字楼和住宅全部售罄，最后就只剩下商铺了。此时，姚瑶完全被老姜折服了，她有了更大的底气说服其他的同事们改变观念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商业销售开始不是很顺利，或许是定价太高，更多的是人们还没有完全给商业一个清晰的定位。当“四季大街”出街后，还是在市场上造成了一些影响，大家已经回去琢磨在一个商务综合体中的商业会是什么样子，也会去评估它的价值，也正因为此，商业也在一年的时间内慢慢走完了。

毫无疑问，“德方斯”项目获得了圆满成功，姚瑶也开始重新审视老姜企业的实力。此时，在姚瑶的心目中，老姜是一个能做事的人，特别是面临困难的时候，还是能打硬仗的，这也奠定了双方今后合作的基础。

朋友，有时候，其实不用说别的，有一种默契可以心照不宣，只有一点儿，那就是信任和真诚不可少。在事业的版图中，职业多么需要更多的朋友能理解啊！姚瑶已经是老姜非常看重的一位朋友，这倒不是因为她现实的地位，而是老姜看重的是她的真诚和坦率，友谊可以用无私无欲来对价。

操盘手记：思路正确了，结果也就肯定不一样，在营销策划的工作中，人们常说想到才能做到，这一点儿看来是没有错的。

客户的喜好和价值观是可以随着项目定位的变化而改变的，不要认为客户的思想会一成不变，他们对产品的价值判断有着自己的标准，只要你为他们着想，站在他们的角度看问题、想问题，结果一定会获得他们的认同。

第七章 才子传奇

房地产圈子里的人都认为自己很有文化，几乎所有的项目都在贩卖文化，无论这种文化是包含在园林中，还是生活中，离开了文化，房地产也将立刻失去风采。这么些年来，圈子里的人对这一点儿是非常认同的。

但很多时候，我们的发展商们并不重视文化，他们把房地产的热销归结于自己的产品设计得好，工程施工把握得好，好像建筑的背后不需要文化来装点，搞得很多文化人非常无语。在这个利欲熏心的年代，他们能说什么，能做什么呢？无语之后的无奈，也只好贱卖自己的价值，苟且偷生已经是不错的选择了。

房地产市场的大好形势掩盖了几乎所有的问题，文化也不例外。这个时代注定了知识将统领经济的发展，然而，中国的城市化的无序生长，又让房地产这个行业不得不粗放式的跃进，不是吗？城市化运动之下，附加了中国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人口红利贡献，再加上30年改革开放的成果所带来的人们生活观念的革新，房地产行业的日子实际上是太美了，以至于房地产开发不用考虑太多的问题，焦虑的是建房子的周期太长。

文化的被贬值似乎是这个时代无可奈何的事情，文化人还得忍辱负重再坚持一阵子，君不见很多发展商开始意识到文化人的价值了吗？很多老板开始亲自关心广告语的主题，他们愿意花更多的钱请一流的家居设计师为样板房设计，还有一些发展商喜欢与策划公司一起挖掘楼盘价值背后的生活文化等，这些都应该说是时代的进步。

应该说发展商文化意识的提升，来自于小业主的消费觉悟，现在越来越多的消费者开始重视自己的情感中的文化诉求，同样的房子，不同的说法对他们来说都很敏感，正是因为他们文化品位的提高，使得很多发展商不得不在楼盘中深挖文化的价值。其实，产品真的很容易过时，稍微有一些瑕疵或者变化，都容易被消费者发现并谴责之，唯有文化，能让消费者珍惜，并容忍一些小的瑕疵存在，不是吗？

云江，过去被人称之为没有文化的城市，这座城市曾经留不住人，淘金者往往赚完钱就走，落下的是城市的苍凉。如今不同了，城市开始打造自己的文化名片，人们开始在云江的历史中挖掘属于自己的个性，这很好。云江开始在文化中发声了，从新城市运动以来，云江的房地产当仁不让，成为了地产文化的呐喊者，有很多响亮的名字曾经震撼江湖。

操盘手记：文化地产其实是永恒而最有魅力的地产，离开文化，地产的作品将缺少完美性，这一点儿，现在很多人已经明白了。

楼盘的溢价靠什么创造，毫无疑问是文化。文化渗透在产品的每一个细节中，渗透在文化的每一次创新中，它们迎合着客户的喜好，为楼盘增添市场的共鸣。

文迪，广告人，严格意义上讲他不是云江人，来云江之前，供职于鹏城的长城盛花广告公司，有鹏城广告第一笔之称，广告的文案相当出名。2003年，他来到云江，给云江的房地产市场带来一股清风，当“江南世家”项目喊出“2004年，住到江南去”的时候，云江沸腾了，云江人同时也疯了，他们被这句广告语后面的意境所感动，唤起了自己情感的共鸣。也许他们开始本不爱这个项目，但文化的发酵让他们收不了手，一时间，抢购房子的现象

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在云江出现了，这是多年来云江没有见到的现象，楼盘也在市场的关注下卖得火热。

从此，他的事业在云江一发而不可收，长城盛花广告公司也因为文迪作为台柱子，生意接不过来。云江很多知名的房地产商都在找他，都想认识文迪这样一个人，他们愿意出高价想与文迪合作，文迪也就成了那个时候云江地产界的红人，爱物及物，爱人及人，云江的老板们有时候就是这样单纯，文迪被他们捧了起来。

那个时候的文迪感觉很好，他闻到了文化的香味儿。就在这样一座城市，就是在这样一个房地产起步的时代，云江人骨子里爱文化的潜意识就这样被一句广告语调动出来了，而且来得如此猛烈，让他也有一些感觉意外，受宠若惊，心里甜滋滋的。

显然，此时的文迪，心里并没有准备好，原来云江的文化底蕴还是很深的，云江人可以为文化发疯，这让文迪很难想象。他渐渐爱上了这座城市，干脆把家搬了过来，彻底跟鹏城告别，成为了云江的“新客家人”。

知道文迪的人都知道他原本是福建人，身上有着福建人的精明，满脑子都是生意经，对于一个酷爱摆弄文化的人来说也实在难得。盛极一时的长城盛花广告公司怎么也不会想到此时的文迪萌生了去意，他决定在云江自己创业了，将自己的公司取名叫做“形而上学”，很有文化的味道。

云江的老板们就是这样实在，当得知文迪自己创办公司以后，他们也跟长城盛花公司终止了合作，转头跟形而上学广告公司合作起来，虽然“形而上学”广告公司是在鹏城注册的，但大家都知道这是一家地道的云江本土公司。这也难怪，很多人太注重门面了，连城市也被分成了三六九等，势利眼让文迪也在文化上扮俗，把公司注册在鹏城，好让云江人，其实是中国人，找回高雅的面子。

唉，不能责怪这个时代的封建落俗！这就是人性，爱慕浮华有时候人人都有，不然就不会有那么多故事发生，构成一段经历，有苦有甜、喜忧参半的人生其实就是一场游戏，当游戏结束的时候，人才有了顿彻顿悟，间或成为了教育后人的回忆。

操盘手记：广告语，其实是有大学问的，因为它是与人们的情感对话，不同的感觉给予人们情感的影响也会不一样，也就有了不同的效果。

广告效果由两个部分构成，一个是文案，一个是画面表现。其实两者之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间必须相得益彰才行。广告语必须富有内涵，能准确表现楼盘的气质和诉求，不能空洞无物喊口号，又不能太过于写实，让人感觉枯燥无味记不住。

2004年后，文迪的形而上学广告公司在云江做了很多项目，最为鼎盛的时代他同时为17个发展商工作，因此，文迪也感到十分的辛苦。虽然公司不是一个人在战斗，但毫无疑问，他是主创人员，很多项目都钦定他必须到场，否则就没有那么高的费用，或者干脆解除合约。那时候的文迪正处于事业的巅峰状态，他哪里会服输呢？不管怎么样，他都会硬撑着，死要面子活受罪，此时的文迪简直就是一个工作狂！

广告人跟房地产产业链中的很多人还不完全一样，他们保持着自己张扬的文化个性，但同时也保持着24小时连轴转的不好的工作习惯，他们一般都很年轻，似乎在用青春赌明天。很少有广告人身体强壮的，这个职业赚钱也确实不容易，他们不属于房地产产业链中的主干部分，他们的生意真的都是血汗钱。

有的人还不能理解他们，认为他们活干得慢了，耽误了项目推广的进度，还有的人说他们质量低了，不能拔高楼盘的品质形象，因此跟广告人谈合同的时候，没有人愿意给高一些。他们不得不通过多做项目来改善收入待遇，质量跟不上来也就可以理解了，毕竟人的精力是有限的呀！

文迪是广告人中日子好过的一族，他的业务很多，经常是忙不过来，他的年服务费用一般很高，属于行业的二线队伍报价，一般一个项目的年度服务费都在80万以上，因此，他也请得起人。强盛的时候，许多云江的广告高手都聚集在他的名下，以他为师。

他创造了很多脍炙人口的作品。老姜记得当年在后街镇的一个小户型项目，文迪给了一句很精辟的广告语叫做“一个人的精彩，两个人的世界”，它像迷魂药一样撩拨起了很多人的梦，善男信女们就是喜欢这种有品的味道，很多人连房子都没有看就彻夜排队买房子。

还是在后街镇，文迪给一个本不是后街镇中心的项目喊出了“镇中心，华府当贵”的口号，将地段价值跟产品价值糅合在一起，也让后街镇很多城市新贵着了迷，对楼盘的价值记忆深刻，成为了这种生活状态下的精神俘虏，成为了项目的业主。

文迪的精彩远没有结束。在长平镇，一个铁路边的项目，他把香港的兰桂坊酒吧街搬了过来，喊出了“做兰桂坊的主人”的口号，使得人们将火车

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经过的吵闹声想象成为了酒吧的吆喝声，也最终促成了项目的热卖。

在云江的南城，当年的“城市假日”是年轻人追逐的目标，文迪那个时候精准地把握了云江年轻人脉搏，为了让年轻人的情绪能够在项目发泄，他精心将项目进行了包装，“爱上一套小房子”、“在城市里放松自己的心情”、“度假本是一种奢侈”等脍炙人口的广告语，着实让云江的年轻人产生了共鸣。

“江南世家”，当时成为了一种江南文化的生活方式载体，如今有了续集“江南第一城”，它还是走这样的文化路线。云江，这座岭南文化名城，如今被江南文化统治着，成熟的文化个性、典雅的文化张力、艺术的文化神韵使得江南文化能够在云江传承。这里面有文迪的功劳，没有文迪生动刻画出人们心灵的追求的妙笔，就没有今天江南文化在云江的地产传承。

操盘手记： 好的广告无疑能彰显文化的张力，以文化为背景，有战斗力的广告能为项目的营销增添无限的魅力。它可以生动再现楼盘的价值和气质，使产品说话。

广告一般要经得起时间的检验，如果能够做到越看越有味道，广告的效果就出来了，策划人应该时时留意街头的广告，有事没事都可以品一品。

这样的忙碌一直持续到2008年，文迪确实很累，他虽然几乎每天都是连续不停地工作，但生意也越来越难做。先前的伙伴很多都跟文迪分了家，在云江自立门户了，并延续着“形而上学”的风格，而他的公司的优势渐渐被减弱，以至于他不得不亲自出去揽生意，公司基本上就只能在云江维持几个老客户。

由于人才的匮乏，许多老客户与文迪经历了相当长的蜜月期后，也发觉他的公司的创作水平在下降，质疑声也多了起来，有的客户也开始寻找新的合作伙伴。文迪，面临着前所未有的困难。文迪似乎永远是一个充满理想而快乐的人，尽管此时因为多年的劳累使身体上有了一些毛病，但他还是斗志昂扬，一脸的不服输。

他花重金从省城一流的广告公司挖来了李总这位平面设计高手，搭配自己独特的文案，组建了新的“形而上学”广告公司。就在2008年，他的公司创作质量有了质的上升，在市场上的口碑不断得到恢复，在云江，“形而上学”广告公司似乎又恢复了活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但2008年的云江，房地产市场已经发生了重大改变，金融危机的冲击让发展商更加注重实效营销，他们基本上开始丢弃纸媒体传播，转而依赖短信和网络，还有路牌广告等，甚至连售楼部里的宣传包装工具也少了，广告公司的功能好像也被弱化下来。这样一来，他们对广告公司的出价也越来越低，加上服务期又长，广告公司的日子已经相当难过，不像从前了，一两个项目可以养活半个公司。

此时，文迪也发生了变化，他开始淡出公司的运作，全权交给新来的李总打理。文迪的生活发生了转变，他迷上了佛学，多了一份洒脱，在全国各地求经拜佛，后来成为了弘法寺里的居士。老姜再也很难在一些项目的文案中看到他，他真的隐退了，偶尔到公司看看，如果没有很好的朋友相求，他已经不会在广告上出手了，即使出手，文案也不像从前那样犀利，完全是一团和气。

李总呢，又是一位腼腆的秀才，虽然是平面设计的高手，但他确实不谙经营，跟人打交道时似乎脸都要发红，沟通不很顺畅，没有生意场上那股子老谋深算的派头，自然也很难取得人们的喜悦。他委派一名副总来做市场的公共关系，似乎也没有当年文迪那股霸气。当年的文迪，专业过硬不用说，还会言语花哨，足智多谋，能应付各种场面。

此时此刻，“形而上学”似乎真的老了，走不动了，加上市场环境的日益恶劣，广告这碗饭是越来越难吃了，此时的文迪已回天乏术，他已经归于佛门，心境也有了一份清静，他唯一放不下的是“形而上学”，这个他亲手打造和培植的公司，还有跟他打江山这群人，如今却没有归属。后来连李总都受他的影响，每天也神魂颠倒地念起经来，企业似乎成为了佛堂，每天都要烧高香。尘世间的事儿跟干净的佛堂混在了一起，好不和谐。

操盘手记：做企业是要全心全力去投入的，稍有松懈，企业就可能出现困难，在市场上会经不起风吹雨打，似如逆水行舟，不进则退。

一个人任何时候要保持向上的胸襟，我们不能脱离现实活着，一个人可以去修善从德，并不一定要入佛门，除非你也真的潜心热爱，否则，应该回到现实生活中来，用阳光的心态走完自己的职业生涯。

一天，文迪来找老姜，他们的写字楼是挨着的，走动很方便。文迪曾经帮助过老姜，老姜公司的第一本宣传册《典当思想》就是文迪帮忙策划设计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的，很有看点，还特意为老姜梳理了企业的经营理念，他把它归纳为“创造溢价空间，降低试错成本”，很有味道，也非常有哲理，老姜至今还在用。

文迪说他不想做广告了，他要进山修行，这一段时间他研究了很多佛学方面的东西，觉得非常不错，反观世俗的很多东西，实在是太微不足道，太低俗了。他觉得佛祖创造的大慈大悲实在很好，人们何必要在凡夫俗子的世界里，争一己小利呢？佛祖的世界是可以平复自己浮躁的心灵的，他推荐老姜也能学一学，能够超凡脱俗。

老姜没有说什么，他知道文迪的性格，很多他决定下来的事情，一时半刻你很难改变。老姜只觉得惋惜，他不能理解，这么一个人才就这样扔下自己的专业，做这样义无反顾的事情。

人嘛，本是上帝给予地球的礼物，他又怎能离开社会而独立存在呢？既然人与社会是交融不可分割的，一个人来到社会就应该本着积极向上的精神，保持健康、开朗、包容的态度，寻找自我的价值和快乐，有自己的看法和意识，将“小我”的愿望融入“大我”的襟怀，这样一生将是过得十分快乐和幸福的，何必让自己的意识进入狭隘的空间，逃避社会存在的现实，去寻找并不一定适合自己的乌托邦式的文化，造成意志消沉、内在空虚、小我不成，大我尽失，与社会格格不入呢？

一个人活在这个社会上，既然不能逃避，就一定要建立自己正确的价值观，这种价值观能培养我们的信心，能激发我们创新的意志和精神，能帮助自己捍卫自己的责任，并享有自我的荣誉，遵循社会的法律和规则。这种价值观还能建立自己服务社会的意识，有着属于自己的奇思异想和创意，有着自己的快乐和幸福。

文迪的改变，在老姜看来是社会很多错位的价值观打击了文迪的自尊心，干扰了文迪的思想，他不想盲从，但又无力反抗，此时他最有力的武器莫过于用自己的行动进行无声的抗议。但愤怒之后的文迪选择了逃避，妄想用佛学清洗自己的心灵。

操盘手记：我们都生活在东方，佛教文化无疑是灿烂东方文化的组成部分。但这么些年来，佛教给人们的理念一直是避让，避让之后更多的是消沉，当然就没有科学倡导下的与时俱进了，这样的文化是不是需要改良呢？

人生应当是必须建立一个乐观向上的价值观的，无论遇到什么挫折，不能逃避的是现实，这是必须面对的，只有敢于面对，才能厚积薄发。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜觉得文迪不应该这样，他有着许多割舍不掉的情怀，他创立了“形而上学”公司，有着一群天真可爱的员工，如果公司关门了，员工们就将失业，文迪一手打造的文化理念就会断裂，这太可惜了。文迪还有家室，要养家糊口，他不能停下工作，这是一种责任。

割舍不掉，也就意味着他放不下曾经，也就拿不起新的东西。

这让老姜想起了西方文化，西学是以科学为主轴，凡事提倡科学的思维方式，由里向外，探求事物的精准，因此，他们是不会脱离社会的。科学服务于社会。科学的基础是哲学，哲学的价值在于给予了人类科学的方法论。

在科学思想的指导下，看问题的角度将更宽泛，社会现象也将更加多元，社会价值的诉求将更直接和精准，社会关系，无论是人与人之间，还是物与物之间将更包容。

在社会治理上，为了管理社会，他们是以大多数人的意志为诉求，通过制定法律和规则来调和。不强调个体的意志统一，因此，法律面前可以实行真正的平等。

哲学的精髓在于承认作用与反作用的存在，从正反两个方面看问题，这样他们对事物的判断将更合理，也更符合或更接近事物的本质。

在数字科学方面，有两个基本的数字，那就是“0”和“1”，要么“0”，要么“1”，逻辑关系十分清晰，没有灰色地带，思考问题的方式也就更简单，更准确。

基督教之神学，强调的是“是非”标准，虽为神学，但不脱离社会。强调信仰，是为了人们在社会关系中更有目标和追求。总之，在科学的基础上，任何学科，无论是社会科学、自然科学，还是神学，都尊崇了一个原则，讲究目标、明晰方法、规则平衡、容忍个性。

反观东方文化的中庸思想，凡事以说道为主，由外向里，看似有大局，实际很难掌握。至于社会之上的道德标准往往容易脱离实际、脱离社会，也就让理论变得空泛，难以落实，执行起来就不容易。然而，说教式的道德，往往不能解决问题，还容易禁锢人们的心灵。价值尺度被模糊，是非标准被淡化，追求目标被稀释，人际关系变暧昧，精神意识变狭隘。

为了管理好社会，强权治理国家，结果人治下的社会关系也就变得更扭曲。

东方最提倡的是模糊科学，缺乏界限，缺乏边界，缺乏线性的精准概算，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样的思维方式下也就很难有创造。

社会科学受到道德伦理和行为方式的精神禁锢，也就抹杀了社会个性存在的空间，个人的主观意志很容易主宰大多数人的行为，造成社会价值观的偏差。

东方的神学提倡精神需求与社会活动的分离，看破红尘，回避人事，与世无争的态度，并不能坚定或改变人们在社会生活中的信仰，也无益于社会的文明和进步。物质的追求和精神的享受本来就是哲学的两个方面，岂能被分开和隔离？而对神学的管理最后也逃不脱“官本位”的宿命。

文化对人的影响是深远的，也是长期的，这也就注定了现实社会中专业人士的必然痛苦。专业人士之所以称之为专业人士，是因为他们的价值体现在知本价值上，他们希望他们的专业受到重视，他们的专业能合理地用货币形态表现。在社会的游戏规则中，他们专业创新的价值能被承认，不求被高估，但求被认同。

一旦他们的价值长期被低估之后，他们的价值观就会受到重创，这个时候需要专业人士能摆脱文化的羁绊，从旧的传统的文化中挣脱出来，用新文化武装自己，并形成新文化下的个性价值观，影响周边，改变别人。这样我们整个社会才会人士进步！

操盘手记：两种文化的对比，让我们意识到，东方文化虽然璀璨夺目，但还是需要包容、改良，也必须与时俱进，这样的文化进步才能适应当今的时代变化。

我们在继承东方文化的同时，还要吸收西方文化的精髓和思想，将一些好的观念学过来，与东方文化融汇、集成，创造属于这个世界的新文化。

那次见面后，老姜已经有很长时间没有见到文迪了。有时候，静下来时还很想念他，这么多年来他一直活跃在云江的地产江湖上，曾经叱咤风云，有过很多很好的回忆，怎么说走就走呢？老姜很想不通。

当然，形而上学公司依然有几个人在撑着，好在写字楼是文迪早期买的，没有房租。李总也已经离开了，祥子如今有了自己的公司，只有文迪现在云游四方，连手机现在都很少开了。一个文化人彻底地归属了佛门，这是现实社会的悲哀。

2011 年，老姜偶然在一个发展商那里又见到了文迪，听老板说要聘请文

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

迪做他的广告策划顾问，老姜觉得很意外，文迪莫不是下山来化缘？他已经皈依佛门，按理说不应该对尘世的东西再感兴趣。不管怎样，惊诧之余，老姜觉得还是挺开心的，文迪终于可以还俗了。

老姜来到文迪的办公室跟文迪聊天，知道他现在饮食也在改善，也不仅仅吃素了，偶尔会吃些荤的，改善自己体能的需求。他显得很轻松，毕竟这么些年来，他活得很自在，脸上泛起了红晕，笑容里多了几分慈祥，没有了当年的野性，谈起话来也慢条斯理的，有了几分沉稳。阿弥陀佛，善哉，善哉！

文迪，是老姜在云江见过的文化人之一，他曾经在事业上拼搏过，隐退之后，元气大伤，10 年后，文迪已经完全变了一个人，从一个文化的极端到了文化的另外一个极端，他不可能再有当年的锐气了，渐渐地，他已经淡出了广告策划这个行业，甚至于他还想超脱于这个时代，这个世界。

后来老姜听说他在那个发展商那里也待不下去，又走了。老姜曾试探性打电话给他，但一直处于关机状态，偶尔一次接通，文迪说他在福建的武夷山，正在云游。老姜问他什么时候回云江，他说不知道，也许要些时间，老姜要他注意保重身体，回到云江后给自己电话，文迪答应了。

老姜还是非常钦佩文迪的才气的，至少在云江的广告界，文迪的名字会留下，并且给予很多人记忆和启发。他演绎的文化传奇，在地产界还是享誉盛名的，我们可以忘掉文迪的名字，但不能忘记他用手中的笔，为很多项目赋予了文化灵魂。

操盘手记：当一个人对一种东西痴迷后，是很难再改变的，文化也是如此，有时候可以让人上瘾，这或许就是文化的魅力吧。

文化是一个人的精神支柱，一个人要树立正确的人生观和价值观，这样才能获得快乐。

第八章　营销玩家

这些年，云江的房地产营销出了很多的玩家，但多少都似乎寿命不长，能在行业长青的不多。营销这个行业就是被人摆在炉子上烤的活儿，没有多少人能熬得住，每天的销售业绩压得人喘不过气来，发展商会逼着你不断创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

新，当你无法再创出新意的时候，也就意味着你在这个企业的末日也就来临了。

尽管市场在一天天好起来，但竞争也一天天更激烈，稍有停顿，你就被人逼着或者赶着走，发展商绝对不会拖着你走，人家还等着你出活儿呢，可没有那么多闲工夫陪你原地踏步。因此，很多搞营销的人都早生白发，身体出现亚健康。房地产营销行业就是如此的残酷，心理准备不足，趁早不要选择做这个行当。

挨骂是正常的，在营销界这些年能撑下来的，没有人没被各种形式骂过。不光是发展商的老板会骂，还有发展商的执行层也会层层骂，甚至隔壁楼盘的同行们也会骂，有时候自己还会骂自己这么没有悟性，连简单的创意都做不出来，销售额做不过别人。

偏偏还有很多人愿意挤上这座独木桥，以为这个行当不叫专业，能忽悠就行，不需要什么真本事，搞得这个行业很多时候口碑都不好，互相之间怨声载道，行业也无形中被人贬了值，让人委屈别扭不说，还背着很多无知的恶名，真是怪象丛生，无奇不有。

谁说营销不重要呢？很多时候大家都意识到企业要由营销来主导，特别是市场经济的情况下，营销在企业中的地位提高了，生产要围绕着营销的订单来组织，产品要围绕营销得出的客户喜好来定制，企业既要依赖竞争市场的分析来做自己品牌的个性，还要围绕潜在需求来谋划企业未来的发展，可以说营销无处不在、无时不有。

营销操作的美妙，在于没有定制，没有框框，推陈出新，意想不到，出其不意，攻其不备，然后是大快人心，叫人陶醉在自我的实现上。这些年，云江的地产江湖的确是如此，很多房地产作品是在营销人手上玩出来的，君不见很多快死的项目，在营销高手们的疗伤下复活了吗？这些项目不再是单纯的市场记忆，还成为了城市地标，间或成为地产的一种开发模式，在很多城市被推广。

很多房地产企业已经开始意识到营销必须在产业链中前置，在四个作用点上用力，营销已经被要求在房地产拿地的阶段，就做可行性市场研究，项目开发前被要求做项目的市场定位，项目规划的时候被要求解决营销在规划中的实现方式，最后当产品推向市场的时候，被要求实现产品的溢价，营销已经成为了项目增值的发动机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：现代企业制度下，必须牢牢树立营销为主的思想，生产要为营销服务，为营销让路，为营销创造条件，企业的投资回报依赖于营销的卓越来实现。

离开市场营销的操作，只能被看作纸上谈兵的行为。如果哪位发展商自己说要把做出来的产品自己全买下来，当然就不需要尊重营销了。如果不是，那就必须换位思考，这是一个严肃的命题。

森毅是云江营销行业中出类拔萃的一位人物，他在2000年几乎是跟老姜一起来到云江，只是两人来的地方不同，一个来自于鹏城，一个来自于省城，两个人有缘在“阳光假日”项目上见面，并一同创造了当年“阳光假日”这个项目的销售传奇。

森毅刚到云江来的时候，长得很胖，颇有福将的气质，曾从事过广告生意。2000年改行进了营销策划的行列，他的强项就是善于推广，能将一个项目的推广进行完美的勾勒和整合，用非常完美的广告形象进行诉求，一下抓住客户的心理。

他的创意是非常有高度的，而且非常抓眼球，组合推广的旋律就像一首圆舞曲，节奏分明，内涵丰富，由不得你不专心去品味。入市、起势、引爆、横热，在那时候就很有章法，一波接一波，抑扬顿挫，他操作的楼盘在市场上建立了口碑，有了美誉度，销售也就在线下成为一个很自然发生的事情。

2000年的森毅，干起活来非常有激情，一副黑框眼镜架在眼睛上，圆圆的脸蛋迅速有了一份端庄，变得学问十足，让很多发展商不敢小看，有了一份尊重。端庄的背后是活力，让发展商的思想也会被他的活力打动，跟着他走，自然策划案的通过也容易得多。

有人说森毅老到，这一点老姜也有感觉，老到有时候可以给人诚信，当身边的人都觉得你有诚信的时候，余下的事情就好办了。“阳光假日”项目很多次都是在森毅的鼓动下，策划方案才被领导通过的。领导们看什么？还不是看你的表现，或许他们对市场不懂，也不需要太懂，否则，他请这么多职业经理人就没有意义，但领导们决策主要还是看你的说服力的，说服力强，加上他对你个人的信任，也许决策就会快很多。

森毅的个性也是很强的，记得2002年，有一次在“中新凯旋城”项目操作的时候，老姜和他一起去跟中新的领导汇报，那天领导的心情也许不是太好，因为项目卖过一波之后一直没有起色，森毅拿出的解决方案本来是过得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去的，但中新的头儿怎么看怎么不顺眼，不分青红皂白，刚开始汇报就是一通臭骂。老姜当时只见森毅拿鼠标的手在桌上颤抖，脸色发青，像个斗士，但又强忍着，好是委屈！

没有多久，森毅就向老姜告辞，不愿意再做操作了，他说得很委婉，他说自己才疏学浅，担当不了这个项目的重任，他想休息。老姜知道发生了什么，森毅倔强地用十分体面的方式进行了抗议，老姜舍不得放走森毅，他知道森毅是一个高手，点子很多，很是沉稳，“中新凯旋城”需要森毅来帮助突围。

此时怎么说都没有用了，森毅决意离去，他有自己的个性，也有学问人的臭脾气，他是不会服输的。事后中新的领导知道这件事后，也做了自我反省，说自己当初不该发这么大的火，伤了和气。大家没有说什么，都是有个性的人，犯冲是没有办法的事情。

操盘手记：营销是讲专业的，营销当然有自己的技术含量，它有几个很重要的工具，比如流行的营销定位中经常用的4V理论，执行中经常用的4P理论等。

在工作中，每个人都是有想法、有脾气、有个性的，无论什么情况下，都不能伤对方的自尊心，就事论事是最好的方法，切记不要上纲上线的批评人。

2002年，森毅做了短暂的调整后，他悄悄又回到云江，依然在原来的公司工作，但在背地里却开始接触别的发展商，准备拓展别的策划代理项目。那个时候，中新公司跟森毅的公司签有协议，即不允许他所在的公司在“凯旋城”项目操作期间，接手其他公司的项目代理业务，森毅只能悄悄跟别的发展商接触，开展地下活动。

当年的云江策划销售的代理业务并不发达，很多老板并没有意识到营销有的时候可以提高项目的溢价能力，大家还在卖产品，生活方式的销售是在“阳光假日”项目之后才有的，在2002年也才让很少的企业尝到味道，但并没有迅速推开。

森毅所在的公司刚刚从省城来到云江，公司也急于在这块处女地上落地生根、拓展疆土，无疑当年发展商观念的转变并不容易，如果没有森毅这样的高手出招，恐怕很难迅速打开局面，也正是这个原因，森毅有了自己另外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一份快乐。

当年森毅从“中新凯旋城”退出来以后，做得最为成功的项目莫过于光达地产的“景湖春天”，这个项目原本叫“豪苑花园”，标榜十国风情，但一直卖不过中新公司的项目，是森毅将“豪苑花园”项目的形象更正过来，用光达地产的“景湖”品牌做有效的项目嫁接，才有了“景湖春天”项目的新形象的诞生。当时“阳光假日”项目销售进入了快速销售的轨道，也基本销售完毕，以至于光达地产的老板对森毅的才华特别看中。后来在 2009 年的一段时间，兴达地产的老板将森毅搜刮到他的企业的名下，成为光达地产营销的当家花旦。

就在森毅所在的公司接下“豪苑花园”不久，被中新公司的职工发现，告到老总那里，森毅所在的公司被迫退出了“中新凯旋城”的操作。不光是森毅所在的公司光火，连森毅本人也十分光火，但整个团队似乎也因为这样的火而烧出了斗志，他们开疆辟土，很快在云江开创了局面，成为代理业鲜活的一面旗帜。

2003 年年底，老姜决定出来创业，特意约见了一回森毅。那个时候森毅并不知道老姜已自己创业，骨子里可能还在怨恨当年的老姜为什么出面解除了与他们的合约，殊不知老姜也很无奈。那一天，森毅气色很好，非常自信，他喜欢吸烟，不同的是不再抽 10 元钱一包的“红塔山”了，而是换成几十元一包的软装“芙蓉王”，言语中充满着得意和快感，让老姜嫉妒死了。

从他的言谈中，老姜也嗅到了很多信息，那就是云江的代理市场很大，未来发展空间也很大。他当时在想，请森毅这样的人来帮忙很难，他在原来的公司很知足，事业正处于春风得意期，很难让他放弃。老姜主要出于对森毅的尊敬，好久没有见了，想叙叙旧，并没有别的意思。

从那以后，他们就很少来往，只是 2009 年老姜的公司成立 6 周年之际，老姜特意将在光达地产的森毅请过来参加典礼。那天森毅来了，但已经没有了过去的那般身体肥胖臃肿，此时的他相当消瘦，听说他在练瑜伽，也在修炼佛学，而且着迷上瘾，基本上很少吃荤菜了，但那天看起来精神状态很好，显然有了另一份成熟。

会议进行到一半的时候，森毅提前走了，光达地产的老板叫他晚上回去开会，他笑着跟老姜打了招呼，说道没有办法，老板召见。后来老姜了解到森毅无法适应光达地产晚上经常开会的这种习惯，一年后，他又离开了光达地产，在职业的征途中，又开始了短暂的休息。老姜很是感叹，森毅也真是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洒脱，洒脱到一切似乎都无所谓，想干就干，想走就走，老板们也还都能信他。

操盘手记：代理行业是靠营销吃饭的，发展商邀请代理商销售，主要看中的首先是代理公司对市场的专业熟悉度高、驾驭能力强，再有就是社会分工的需要。

禁止代理企业在一个地区销售其他同类型的楼盘，其实不太合理，担心代理企业资源共享也没有必要。在同一个地区，代理企业同时代理几个楼盘也有好处，那就是不会形成恶性竞争，会使项目合理走差异化的路线，保持市场价格的稳定和市场竞争的有序。

2006 年，市场上一则特别的楼盘广告吸引了老姜，连续几天广告中都没有出现楼盘的名字，只有两句广告语，一句是“丹桂飘香的地方”，另一句是“约你春天赏丹桂”。项目是在云江的东城中路上。老姜相信，注意到这则广告的不仅只有他，很多人都看到了，这种形式也十分新颖，广告语也非常浪漫，这在云江的楼盘推广中，还很少有人用到，无疑广告效果极佳。

大约在半个月后，楼盘的名字终于打了出来，项目叫做“丹桂园”，一个“丹桂飘香的地方”，吸引了云江很多年轻人的关注。那个时候，云江的年轻人已经懂得“潮”，他们买房子或许更看重自己的感觉，哪里会关心什么配套和项目的整体产品诉求呀！几句时髦的广告语就可能把他们搞醉，到了现场，如果你再在展示面上渲染一下，他们掏空袋子也会出手，这就叫潮流下的消费冲动。

听说这次操盘的背后推手就是森毅，项目做得非常成功，不但价格卖得高，而且卖得快，口碑也很不错。广告起到了很好的推波助澜的作用，它绝对扣准了目标客户的心理感受，不然没有那么多时髦的年轻人会去看，会下手。老姜十分感叹，森毅当仁不让的是云江少有地产界的营销才子，如果留在云江继续干下去的话，他的才华一定会结出累累硕果。

从 2002 年到 2006 年，他在云江先后为万隆公司、金科公司、宏宇公司等知名地产公司服务过，没有一家公司不认同森毅的才华，甚至有的时候，没有森毅到场，会议进行不下去。森毅不光是他所在的企业一张名片，也是云江房地行内的一张名片。媒体经常会把森毅的大名放在珠三角地产层面来看，称之为这个地区的风云人物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

遗憾的是森毅在2007年后被公司调到了上海去做地区总经理，那个时候的森毅确实很累，非常想休息一下，以至于无意中迷上了佛学，他好像有点儿看破红尘，工作也没有了先前的状态，创意也少了很多，加上上海这个地区人才辈出，竞争相当厉害。听说森毅并没有打开局面，后来干脆离开公司休息起来。

森毅有些独来独往，内心的世界无人知晓，他经常还自己一个人对话，倾诉这么些年来自己的一些感受。此时的森毅，已经完全没有了当年来云江的那股子锐气，他像变了一个人似的，虽然偶尔会跟一些老朋友聚会，但也不愿意对当下的房地产说三道四，也不会主动回忆过去的往事，他显得很平静，也很高雅，显然，心境已经完全不同了。

莫非森毅已经超凡脱俗？不然，他怎么会这样恬静、与世无争？

操盘手记：一个人的心境对于一个人的影响是非常大的，营销人应该坦然面对一些事情，不能太在乎和计较，人生的路上需要不断地补给养料，让心境始终清静。

营销确实是一种境界，当一个人到了一定高度的时候，他会有很深的内涵，出来的东西也会沉甸甸的。新颖的广告能抓住消费者的眼球，在某些时候是可以用的。

老姜不相信森毅会在2009年又回到云江，又来到光达公司，在早期他服务过的公司，主管营销工作。他也没有跟任何人说，好长一段时间，圈子里没有人知道他回来了，只是从光达公司的广告风格中，感觉到了森毅的影子。

“黄旗印象”的“不是我在看山，而是山在看我”、“景湖荣郡”的“天下谁人不识郡”，以及“锦绣山河”的“天下争慕”等广告语的背后似乎有森毅的影子，基本调子跟之前的光达公司有了一些变化，不再太直白表述项目的卖点，也没有了丁点儿叫嚷的口号，而是慢条斯理地表述情感的因素。

森毅来到之后，光达公司的推广似乎更成系统，有了韵味儿，视觉冲击力和美学鉴赏力好像都有提高。唉，不管怎样的变化，森毅还是有过去的功底，保持了过去的风格。他依然如此敬业，唯一变化的是他的过分低调，以至于好像有意将自己隐藏起来，看样子修炼得不错。

不到一年的时间，听说森毅又离开了光达公司，不知是什么原因，他好像在职业上玩似的，高兴了就出山，不高兴了就隐藏起来，不对外说出自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的心声。当朋友问起的时候，他会有很多理由，不会得罪原来的公司，不会责怪这个营销烦恼的职业，他会说自己的原因，甚至全部兜下来，好像这个时代跟他已经产生隔阂似的，他确实变化很大。

2011 年，又听说森毅出山了，这一次没有再回云江，而是去了最早省城的那家代理行，在那里干起了副总，至于开不开心大家都不知道，他把自己藏得很深。但云江对于森毅来说，还是有感情的，因为他是这里起家成名的。相信森毅会记着云江，一定会回来探访，毕竟这里有他的记忆。

操盘手记： 职业的辗转反复其实反映了一个人的心情，但这样的折腾有时候会显得很累，也很无用，当自己回过头看的时候，未免有些叹息，也许这就是生活。

很难得一个人这么长时间依然会保持才气，证明他平时是勤于学习的，一个人什么时候不能丢的就是学习，只有不断地学习，才会有思想的升华。

第九章 职场高人

他，人称老喻，早期在鹏城的一家知名发展商那里担任国内某地区总经理，全面负责所在片区的开发工作。他的简历非常精彩，在去房地产开发企业之前，曾担任过设计院的院长，有着规划设计方面超强的专业知识。到云江房地产公司后，行事果断，敢想敢干，为企业创造过辉煌的业绩，成为了一名高薪职业经理人。

老喻，对于云江的圈子来说很少有人知道他，他是一个工作狂，很少参与圈子里的社交活动，也不喜欢抛头露面，他有着很好的性格，耐得住性子，不会感到枯燥郁闷，对工作有着常人所没有的兴趣，似乎工作比吃饭还有味道。

在老姜的接触中，明显感到老喻的专业能力很强，云江似乎没有人能够企及，他不单是一个开发管理方面的高手，也非常擅长营销，规划更是自己的看家本领，因此在企业中有着很高的权威。

作为权威，一般个性都会很强，一旦他认准的事情，没有人能改变他的看法，九头牛也拉不回来。与此同时脾气也会很大，遇到工作开展不到位的时候，他就会大为光火，把人骂一个狗血喷头，你还会插不上话儿，只能低

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

头认栽。

云江不是老喻想象中的城市，这里的房地产企业也没有他原来企业那样完整的人员配置，有些岗位即使人员到位了，但专业水平也会令他头疼，有时候，应该一点就通的问题，很多人都回答不上来，做不下去，老喻必须亲自示范，或者手把手讲解，才能达到效果。这使得老喻的脾气比过去他所在的企业还要大得多。

他希望每一个人都能跟他一样，有着非常高效的操作能力，他喜欢每一个人悟性都很高，不用他多说就能把活儿干好，但情况往往相反。因此，他在云江的这些日子里，脸总是会拉下来，企业里很多人都怕他。

抱怨，是老姜从他口中听得最多的语言，似乎除了抱怨，他没有开心过。他怎能用一线城市的眼光来看待云江呢？来之前他应该有所心理准备才对，否则就是这里的年薪太吸引他了。作为职业经理人，当自己的价值被更高的估值后，是会在很多方面欠考虑的。

他的工作确实是严谨的，这一点儿，在云江很难看到，他不但对人要求严格，而且会以身作则自我要求严格，每天他会赶着你做事儿，有时候夜晚一两点钟还会开车下工地，叫人根本没有办法偷懒。

在工地上，他的眼睛很尖，很多隐蔽工程根本躲不过他的眼睛，材料都必须摆放整整齐齐，而且要事先规划好，不能挪来挪去，耽误时间。施工完的场地必须打扫干净，让人感觉良好，工程进度必须天天计量，不能拖工期，也不愿意太多的赶工，一切都必须按照计划走。施工中，他特别强调工程要为营销让路，并为营销创造好的环境，这是一种超前的先进的开发理念，全面质量管理也被他用来为营销服务。

操盘手记：一个优秀的操盘手，确实要知识全面，经验老到，既要懂营销，又要懂工程，还要懂管理，只有这样，你才能在项目开发中赢得项目的溢价能力。

职业经理人要有良好的职业操守，要养成良好的职业习惯，为员工树立良好的职业形象，在团队中有超凡的个人魅力，只有这样，才能实现职业的卓越。

2008 年，老喻来到云江的时候曾引起轰动，云江当年的圈子像炸开了锅似的，人们不相信云江地产在这么薄的利润下，会有老板花 500 万元的年薪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请人来操盘，而且是通过猎头公司来实现挖人的计划。有人说这是云江的进步，说明云江这些年地产的发展让很多老板增长了见识，有了更高的认识，也有了更大的野心。

曾有一段时间，云江本土的很多职业经理人都十分光火，情绪也异常低落，为什么自己的身价上不去，难道只有外来的和尚才会念经吗？但很多人把老喻传神了，说他是地产高人，有着超凡的操盘能力，过去来云江之前，职位就不低，这次云江的企业能把他请过来那是高攀了。老喻下嫁云江，有人说一方面老喻是被钱吸引，另一方面说明老板将企业未来发展的前景描绘得好，让老喻做好了长期发展的职业打算，总之，云江的圈子里什么声音都有。

唯一反常的是媒体对他的关注度不够，几乎没有一家媒体对他的到来进行过报道，似乎对这件事一点儿都不敏感。这说明云江的媒体嗅觉不算灵敏，也对房地产圈子里人员的变动关心不够，偶尔也会看到一些这方面的报道，但一般都是事后作为现象来报道，不会及时跟踪。

老喻的修养很深，他几乎不动声色，在悄悄来到云江后，第二天就马不停蹄，在没有人陪同下，一个人开着车，对云江的市场进行了考察。用了不到三天的时间就基本上对云江地产的有了初步认识。他是一个急性子，他喜欢深入基层自己拿判断，他跑过很多市场，有着丰富的经验，高手的老到最厉害之处就在于他的那双眼睛。

后来，老姜跟老喻成了朋友后才知道，老喻来之前跟仑老板聊了三次，到过三次云江，也把仑老板请到成都看过自己操作过的项目。仑老板也是一个极度精明的人，他也有一双厉害的眼睛，不过不是看项目，而是看人，他可以从项目里读懂老喻的为人。

就是这样，条件谈妥后，留下了一段时间处理手头的事情，直到接任者半年后到任，老喻才离开原来的公司。这一点表现出他高度的职业责任感。他不愿意留下尾巴给人指指点点，他骨子里的倔强，从那一刻起也深得仑老板的赏识。这么浮躁的时代，这个快速发展的行业，老喻还有这份胸襟实在难得。

老姜认识老喻是在老喻到云江还不到半个月的时间里，他找老姜之前已经看过老姜的公司操作过的项目，是朋友给他推介老姜。仑老板的“鹿港小镇”让他发现了很多的问题，除了企业自身的外，他也觉得原来的销售公司缺少办法，也不够主动，这个时候，他需要有能人帮他打开销售局面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：从一个人的细节表现往往可以发现一个人做事的态度，从过往的作品中，也可以发现他的专业水准和操盘的能力，这一点是毫无疑问的。

作为一个合格的职业经理人，个人的人品和职业素质要经得起时间的考验，投机者做不了好的职业经理人，只有脚踏实地认真工作的人，才能被市场认同。

老喻原本没有打算来云江，云江这座城市在他的记忆中没有留下什么印象，从鹏城去成都的时候，那是因为成都毕竟也是省会城市，而要去云江，等于将自己下嫁到一个三线城市，这是老喻事先并没有多少心理准备的。

老喻对云江的老板也不是太熟悉，这里的老板如何管理自己的企业，他是一无所知的。这么多年来在自己的职业生涯中，他已经意识到职业人这个角色其实是一个弱势群体，老板拥有公司的全部财产和股权，总经理很多时候会有职无权，成为一个花瓶摆设，责任来的时候，自己还躲不掉，很多老板认为他花了钱，买了你的劳动力，你就得任他摆布，职业人在企业里是很难强势起来的。

所以，很多时候职业人在跟老板谈条件的时候，会提出企业管理权的要求，他们不希望老板干涉太多，搞得自己无法做事儿。他们希望企业在自己的管理下运作，以实现自己的职业抱负，也少出些错误。老喻跟老姜说仑老板是答应了他这个条件的，也因为此，才让他下了来云江工作的决心。

其实，在如何使用职业经理人这个问题上，老板们也是微词颇多的，首先，老板们通常都会认为企业是自己的，财富的积累不容易，如果职业经理人操作不当或者不负责任，企业损失最后还得自己来背。所以，老板在企业管理中，要盯着职业经理人做事是正常的。

其次，职业经理人说起来本事都很大，但很多时候，他们人只在自己熟悉的专长上有一技之长，并不是一个全能型的企业管理高手，很多人并不擅长企业的投融资管理、风险控制，在企业发展上局限性也很大，只能被限制使用。

老板们还特别担心职业经理人的职业操守不行，有很多“过江龙”是捞一把就走的，并没有打算在企业长期做下去，他们看重的完全是钱，以及捞钱的机会如何，没有想过如何做事，如何为企业的长远发展尽心尽力。这些人职业才能并不怎么样，很多人是经过包装过的，老板们很怕上当。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老板们还担心一件事儿，那就是如果把企业管理的大权，全部无保留地交给职业经理人，他们就有一种大权旁落的心理落差。他们怕出事儿，生怕别人把自己架空后，把自己多年打拼的企业搞垮，把财富悄悄转移走，这样他们会崩溃的。

仓老板和老喻之间是经过双方很多个回合的摸底，才敲定合作的，似乎双方都老谋深算，你来我往，相互试探，最后决定了合作的价格。仓老板答应将企业管理权交给老喻，由他来组班子、搭架子，管理企业的全部运作，头衔是企业的总裁。老喻也答应老板，在企业至少做足三到五年，以后视情况能否将企业上市，使企业成为中国房地产行业的一支重要力量。双方就是这样达成了条件，有了企业的梦幻般的远景规划。

操盘手记：在中国，职业经理人的制度和规则并不完善，很多企业并没有摆脱传统式的家族管理，企业也并没有植入现代企业管理制度，因此，职业经理人跟企业之间的冲突并没有很好的社会机制来解决。

市场是变幻莫测的，很多时候什么是好的决策，并不是一开始就看得清的，这个时候，可能不同的人会有不同的判断，造成决策未果的事情时有发生，谁对谁错，根本无法由市场考证，这也就难怪会产生冲突了。

2008 年 11 月的一天，老姜来到老喻的办公室，双方只客套了几句就马上进入了正题。老喻是一个不喜欢啰唆的人，显然他对老姜也了解过，从老姜的经历和年龄判断，他就觉得老姜是自己一位值得合作的人。他简单地跟老姜介绍了一下项目，就回到合作的合同条款上来，看得出来，他很急，他想马上出业绩。

他说，“鹿港小镇”项目管理得实在太差，他来之后就开始整治这个项目的园林和工程现场，他不到一个月的时间，已将这里的情况完全发生了变化，同时也是他对自己的管理能力充满信心。他也不满意现在的代理公司，认为他们没有作为，也不进取，尽管现在市场不好，但努力之后，销售情况还是会不一样的。

他非常着急，让老姜马上出方案，老姜问他多长时间，他说不能超过一周的时间。好家伙，从项目诊断，到项目策划成案只有一个星期的时间，前无古人！老喻好像看出了老姜的惊诧，他才露出半点儿笑容对老姜说，不能夜长梦多，不然双方的合作会有很多变数，好像他有什么预感，对仓老板的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做事方式了解很多似的。

他跟老姜保证，只要方案过得去，他会出面去说服仑老板在合同上签字，他怕老姜不相信他的能力，他补充道，自己来汇金公司之前，已经跟仑老板有约定，经营管理他说了算，相信仑老板会信守承诺。老姜开始真有些怀疑，因为老姜也很了解仑老板，仑老板也是营销人出身，他不相信仑老板会那么快做出选择。后来听老喻这么一说，也就相信了，毕竟他们现在还在蜜月期内，这个时候仑老板一般会给足职业经理人面子的。

方案汇报那天，老喻特意把仑老板叫来一起听方案，他很聪明，他希望能在会上把握仑老板的态度。仑老板并不是太认同老姜的公司，他很讲牌子，因为他认为自己也很懂营销，知道什么叫渠道的重要性，他很看重所谓的客户资源，在他的眼里，客户资源就是渠道，客户资源多，自然渠道没有了什么问题。

毕竟老喻是一个重实际操作能力的人，他看惯了品牌，对什么是真的品牌，他有自己的鉴别和判断，他不喜欢来虚的，他喜欢实实在在能做事的人。此时仑老板也要照顾老喻的感觉，因为他答应过老喻，将房地产的管理全部交给他，他不能说话太多，他必须给老喻更多的决策余地。

老姜的方案的确做得很好，确实正中项目的要害，仑老板也认为如此，于是老姜顺利通过了第一关。签合同时，老喻也是一点儿不含糊，他说后街镇在2008年一年卖了1200套房子，他现在给老姜定了900套的任务，相当于每月80套。这可不是开玩笑，老喻说他会全力配合，做得好还会奖励，老喻说卖不到这个数，他来这里就没有意义，看来他还是信心十足。

操盘手记：职业经理人就是要敢于担当，只有敢于担当，才能赢得工作的局面。否则，缩手缩脚，老板也不敢相信你的专业管理能力。

职业经理人的担当是建立在自己的专业能力之上的，因此，职业经理人一定要在专业能力上进行不断的修炼，并且要有职业规划。在一个企业待多长时间，很多时候，老板们也是很看重的。

但老姜在这个项目只做了3个月的时间，就不得不离开了，劝退老姜的还是老喻，解铃还须系铃人，似乎仑老板也认可这点。不是销售业绩不好，3个月的时间还跨过一个春节，老姜卖了238套，完成了合同规定的销售目标，第一个月还获得了汇金公司的一笔5万元的额外奖励。老喻给老姜的理由是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仑老板不满意。

这个时候，老喻成了一个和事佬，他没有了3个月前的那股子锐气，他说仑老板认为老姜的公司的专业操作能力不行，还拿出一条仑老板在项目搞活动的时候发给他的一条短信，叫他星期天立刻从鹏城赶回来处理，以证实他没有说谎。那天，老喻还真以为出了什么事，急匆匆地来到现场，一问才知道当天卖了20多套，业绩还不错嘛，他就没有说什么。

他请老姜喝酒，席间借着酒意，他说了很多，几个月下来，他显然做得不顺，仑老板就像一只无形的手在牵着他，销售也是如此，仑老板通过很多渠道在对老姜监控，有销售员给仑老板每天发信息的，有其他所谓品牌代理商派人扮客户来试探销售量的，还有企业管理层每天给仑老板打小报告的。总之，仑老板疑心是很重的。

老姜当时也是很生气的，他坚持必须按照合同约定的办，汇金公司必须支付违约金20万元。老喻叫老姜不要再追索了，否则老板会怪罪于他，说他引进老姜，看人不准，他会很为难，希望老姜能给他面子。老喻真有意思，一边哄，一边劝，老姜觉得老喻也太不容易，也就答应了撤场的要求。

老姜看到老喻这样做，已经意识到他很不容易，显然他有些后悔来到云江。这里不是他想象的天堂，也没有那么容易拿到自己的报酬，一切都是那么的难做，根本不像自己以前的公司，同样是名企，只是一个在鹏城，一个在云江，但企业文化的感受却有天壤之别。

老姜再次见到老喻的时候是在2011年，之前，他们各自都在忙着各自的业务，很少来往。老姜还是在老喻的那间办公室见到了他，他的变化不大，听说脾气大了不少，得罪了不少人，公司内很多老员工都颇有微词，受不了他的霸气，除了老板，他几乎什么人都敢骂，而且非常难听！

老喻当初信誓旦旦的管理如今似乎都不见了，很多从万隆公司挖过来的高手也早已经离开，旧人换新人，唯一不变的还是经老喻改造后的办公室环境，人数似乎更多了，企业多了很多项目。

后来老姜又接了汇金公司的一个“御泉香山”项目，在云江的清风镇，但负责营销的已经不是老喻，而是新来的曾总。

操盘手记： 在项目操盘中，人言是可畏的。不要期待市场会很公平，认为业绩能说明一切，但小人在这个世界上是很多的，他们无时无刻不在背后做很多小动作，不得不防。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“心底无私天地宽”，真金是不怕火来炼的，作为房地产的老板重业绩也好，重过程也罢，但不能只看牌子，很多时候牌子的背后并不意味着专业能力强。

曾总也是老姜的老熟人，正是因为曾总的赏识，老姜有了再次进入汇金公司的机会。听说曾总也是老喻介绍过来的，两个人的能力都很强，一个总裁，一个副总裁，后来听说两个人之间产生了很多误会，也都不是很开心。

显然，仑老板对老喻的工作也开始很不满意起来，仑老板公开表示他不喜欢老喻的骂人习惯，仑老板认为老喻骂跑了很多能人，很多人无法跟他共事，老喻呢，他认为这些人不是什么能人，而是一群笨得出奇、只会溜须拍马的人。

仑老板觉得，这三年来老喻领导的房地产企业，每年都没有完成自己布置的任务，搞得企业扩张的资金需求无法跟上来。仑老板认为，老喻作为总裁是有责任的。其实，这些年市场变换很大，既有金融危机，又有国家4万亿元的经济刺激，这期间如何能恰当把握产品的定价，对于项目走货的速度是很关键的，这些方面还不能全怪老喻。

2011年8月的一天，也就是汇金“御泉香山”项目开盘的日子，老喻打电话跟老姜说，等到“御泉香山”开完盘他就离开了。老姜问他去哪里，他说先休息一下，还没有决定好，目前有好几家公司在请他，这些年他真的很累，他想抽出些时间，好好陪陪家人。

就在7月份，曾总也离开了汇金公司，主要是因为“御海蓝岸”项目没有卖好，曾总自己承担了责任。前后两位大将相继离去，他们都是仑老板花大价钱请来的职业经理人，说明汇金公司的运作肯定出了问题。

老姜后来了解到，这些年看到房地产市场好，汇金公司的摊子铺得很大，前后开发了五个项目，可售金额超过35亿元，其中还有两个酒店是长线项目。显然，一旦销售速度跟不上，就会给企业的现金流带来问题。仑老板当务之急就是如何收摊子。

这些年来，汇金公司的项目扩张，不知道老喻参与了什么意见，如果他参与了，并主导了企业目前项目的产品结构配置，并对项目选址提出意见，仑老板认为老喻要承担责任也是可以理解的，谁让你是企业总裁呢？无论房地产市场如何好，房地产投资还是蕴含着风险的，现金流的周转不灵可能会使企业陷入困境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在曾总离开的时候，老喻本想再留下来帮助企业渡过难关，谁知道此时的仑老板已经不再信任他了，老板在忙着找新人来接替他的工作，同时仑老板也亲自上阵主管起营销工作来。仑老板似乎意识到，过去对企业管理的过分放纵带来了很多恶果，他要把权力重新抓回来。

此时的老喻留下来已经没有意义，他必须走！

老喻的离去，这是云江这些年来职业人团队发展过程的悲哀。他是老姜见过的最棒的专业能手，实操能力很强，尽管在项目投资方面可能还有不足，但其他方面，包括营销、工程、规划、企业执行的内部管理等，他都很擅长，而且是一个非常讲效率、非常有执行力的人。他的离开，让云江少了一颗明星，或者是一种打击。

老姜与老喻其实是萍水相逢，平时来往也不多，但双方身上似乎有很多相同的东西，或许是职业人的因子，这些因子时时在激励着自己前行，从来没有悔恨过，即使选择错了，也能十分坦荡地对待。大家骨子里都在抗争，不承认自己是弱者，力图在现实的职业生涯中强势起来，但谈何容易啊。

也因为此，双方似乎有些意气相投，能谈得到一起来，不需要相互之间有什么恩惠，只要真诚，一种无私的真诚就能唤起彼此心中再次起航的勇气，向着太阳前行，不计后果，没有盼头，只有希望，像个画饼高高挂在天上，自己有了足够的慰藉，也就知足了。

操盘手记：房地产其实是一门投资高深的学问，不能用生产型企业来看待，而要用投资眼光来对待，除了风险，还要关注现金流。

操盘手除了基本的业务能力外，最好有一些投资知识，全面驾驭一个企业不能光有业务能力，还必须有全面的企业把控能力，这其中就包括投资管理。

第十章 平凡岗位

这些年，人们都愿意将赞美声送给台上的行业精英们，很少会关注台下鼓掌的群体。这些群体，他们充满阳光，默默无闻，用自己的实践成果托起了精英们的事业梦想，然而，他们没有机会站在舞台上接受大家的祝贺，也没有办法满足自己那一刻期待的虚荣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们是一个大大的群体，也是这么些年来云江房地产行业的一个大大的江湖，你很难说出他们每一个人的名字来，他们工作在跟客户打交道的第一线，他们是最了解客户心理变化的一群人，他们的执行力甚至主宰了楼盘的命运，没有他们的精彩，就没有这个行业的舞台。

他们经常在楼盘之间穿梭，仅仅为了自己那一点点的提成，依然是默默的，甚至离开的时候还会编出很多理由，生怕被人误会，而失了大雅。他们有人格、讲面子，用激情、用心灵的阳光，感染客户，感染身边的所有能接触到的人。

他们看重的不是那一点点微薄的工资，而是更关心业绩的提成收入，能力强的人会获得很好的提成，而能力弱的，或者还在起步学习阶段的年轻人，他们只能忍受短暂的贫寒，他们不在乎，但他们有自信，他们相信自己可以像自己的前辈那样成长。

看似普通的职业，却是充满着挑战。他们必须认真研究每一位不同的小业主，弄懂他们的消费心理，看准他们的消费能力，小业主口袋里有多少钱，他们是必须摸透的，否则就不可能有成交。买了楼的客户，他们要重视，因为这些客户可能为他们带来新客户，没有买的客户，他们也要跟踪，说不定哪一天就会有成交。

一方面，他们要重视客户的职业，通过职业摸准客户的喜好，然后针对不同的客户，编织自己的销售说词，投其所好找机会打动他。另一方面，他们还要研究客户的年龄，不同的年龄也就意味着不同的消费能力，不同的家庭结构，也有不同的消费喜好和消费需求，喜欢听不同的销售说词，所以，客户的情感是会随着客户年龄发生变化。

除此之外，一方面，他们还必须了解客户的置业目的，不同的目的，会有不同的说词。另一方面，他们还必须研究客户的地域文化，不同的地域文化有着对楼盘价值不同的认知，他们必须有针对性的说词来解决。这一切，他们是必须在很短的时间内，在跟客户的简单交谈中完成的，这需要他们有足够的经验和技巧。

他们在一个再普通不过的岗位上，却干着房地产江湖上最为壮丽的事情，他们的工作必须没有怨言，在三点一线上来回穿梭，还必须每时每刻保持动作的准确性，用三寸不烂之舌，在项目的情景展示中征服客户的情感。任何一点上都兼有着客户情感承上启下的作用，层层加码客户的喜好，撩起客户的情感冲动就是最好的推销。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们是谁？他们就是房地产江湖上最可爱的一群人，我们最值得信赖的销售员团队！

操盘手记：销售员确实是一群最可爱的人，在一个供求关系均衡，同质化现象严重的市场环境下，销售团队的执行力就显得尤为关键，没有他们的执行到位，或者没有的良好状态，项目就很难取得好的销售业绩。

房地产的营销工作中不能忽略他们的存在，是他们托起了地产的明天，任何时候要注意尊重他们，呵护他们，锤炼他们的性格，激发他们的热情，鼓励他们的耐力，只有这样，他们才能无怨无悔地为行业的发展贡献青春。

江湖上，销售员是一个很个性、很特殊的群体，他们有着自己的圈子，没有事的时候，他们会经常聚会，说不上是 party，但还是有滋有味的。他们会私下里互通信息，不会因为身处不同的公司而有所忌讳，他们是一群很重私交的人。

有人说销售员们都很自私，遇到利益的时候，两眼发红。但老姜不这么认为，他们就是靠业绩吃饭的，能玩命地捞业绩本没有错，没有“狼性”，没有贪婪欲望，肯定不是好销售员。只不过制订游戏规则的时候，要注意做到“君子好财，取之有道”，相互之间合理有序的竞争是必要的，不能一概以销售员的自私来排斥他们的行为。

在现实的分配制度下，他们很无奈，他们原本可以做绅士男、乖乖女，有着善良的本性，但回到现实生活中，善良礼让的人在团队中会没有饭吃的，制度的本身就赤裸裸地带有血腥。他们很多时候会被逼得暂时丧失自己的善良，抢夺属于自己的利益，甚至撕破朋友的脸面，也在情理之中了。

唉，很多时候，很少有人会关注他们，甚至不给他们基本的尊重，他们的心灵时常会在不同的场合或者情况下受到伤害，没有教养的人还以为他们是赚钱的工具，也认为他们除了赚钱，什么都不懂，好像自己高人一等。殊不知他们也是有血有肉，有情有义，心灵十分高尚。

很多时候，有人看不得销售员私下里分钱，哪怕就是那么几百块也争得死去活来的，觉得销售员们小气。其实大家如果换位思考就不难理解，如今的楼市也不是这么好卖，好不容易成交一单，大家要靠提成吃饭、养家，计较又怎么样呢？理解万岁吧！

老姜是非常喜欢他们的，喜欢他们的纯朴和活力，也喜欢他们的职业性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

格。其实他们是一群活灵精怪的调皮鬼，时常激情四射，时常骄阳似火，用心灵说话，用眼睛会语，标准动作，标准仪容，有时候会掩盖他们真实的性格，压抑他们青春的芳心。他们无疑是地产界最可爱的人，销售员的称呼，让他们成为产品的代言人。

怎么办呢？舞台就这么大，很多人都想上去，挤破头的事情不是没有发生过，但舞台不可能扩大，该在台下的，还得在台下，只是你的心声希望被台上的人提及。大家自怜吧，不要去渴求那些虚无的东西，每一个岗位都能找到自己的快乐。

这个职业注定了自己要热爱自己，在平凡中增添自己的自信，不能经受不住打击，本来这个职业压力就大，遇到困难的时候会难上加难，自己挺不过去，那自己就会受到伤害。在跟销售员接触中，老姜还是发现一些秘密，有时候他们相互之间的一个眼神就能减压，不经意地一声叹气后的放松，再大的压力也就变得没事了。

操盘手记：销售团队是一群有着丰富情感的团队，他们用激情战斗，用耐力赛跑，用性格折服人，他们悟性很高，看人很准，也非常有灵性。

管理者要懂得尊重平凡岗位上的每一位员工，要明白他们在你看不到的地方，用企业的标准动作为企业创造着财富。同时，他们也渴望关心，渴望认同，管理者应该给予他们重视。

销售员们最快乐的时候一般会是在一仗打下来后，每个人都能卖上十几套或者几十套房子的时刻，那个时候大家都有一种说不出来的、非常满足的成就感。发展商一般会举行庆功会，公司的头头脑脑们都会参加，很多时候领导还会发额外的奖金或者嘉奖令，夸他们是好样的，鼓励大家再接再厉。

放松之后的他们在酒桌上完全放开，不分男女，尽情畅饮，大家只喊痛快！压抑之后的放松使大家已经没有了戒心，不用紧锁眉头，不用被经理赶着做事。喝到高兴的时候，他们抱在一起，更多的是相互之间的鼓励，那一刻团队的火焰燃烧着，可以燃遍整个大地。

庆功宴之后，大家一般会自发组织去卡拉 OK，一展自己的歌喉，在那里一边唱歌，一边继续喝酒，释放自己的野性，也展示自己的清纯。有的人还会回忆自己的战法，还会唠叨自己的客户，还会卖弄自己的手腕，这个时候他们恢复了真我，有着胜利者的骄傲，这种情感发自内心，沁人心肺！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的确，销售员平时的训练是严格的，他们每天都要开两次会，早上九点的晨会，晚上七点的晚会，晨会用来布置任务，晚会用来总结和解决接待客户中的问题。大家不能迟到，还都必须精神饱满、非常认真地总结，像战士一样。平时会议的纪律很严，不像现在有一些公务员，工作随意，想来就来，想走就走。

每次开盘之前，他们就更加紧张，除了每天的两会，还要增加额外的有针对性的培训，大家都要带上笔记本认真记录，这期间很少会晚上 10 点钟以前回去。除此之外，还要在经理的指导下，在策划的监督下，进行一对一的讲解，直到考核合格为止，工作十分辛苦。

客户多的时候，他们一般要整天站着，还要带客户来来回回地走上很远的路去看样板房、小区花园和周边配套设施等，一天下来是十分累的。每次接待完一批客户，他们都必须及时做好客户的洽谈纪录，整理心得，以便于今后的策划分析。

很多干得时间长的销售员已经非常有经验，他们只要发现客户有一点点心动，他们就会紧追不舍，趁热打铁，决不让客户中途休息，更不会放跑客户。他们知道过了一夜，客户的心态就可能受周边的人或者环境的影响，使他们消费心理发生变化。为了能在当时成交，客户走到哪里，他们一般就会跟到哪里，甚至自己掏钱请客户喝茶、吃饭，非要把客户逼下来。

很多销售员都是伶牙俐齿的，他们两片嘴唇上下吧嗒吧嗒，就能搞定客户，好是厉害。憨厚的客户千万不要让这样的销售员逮着，否则你会脱不了身，他们会用各种花言巧语将你留住，想方设法将你的钱掏出来。

销售团队，一般是轮序接客，团队之间虽然有竞争，但还会打配合，在售楼部里相互吆喝着，除了让客户听到销控外，他们还假扮客户争房，很多时候都是假戏真做，搞得客户心里痒痒的，客户很容易会被现场的气氛感动，意志不坚定者一定会被折服就范，这就是他们的厉害之处。

操盘手记：销售员是一支需要不断激励的队伍，每当他们取得成绩之后，及时的激励往往对他们鼓励很大，因此，对销售队伍的管理压力要有，但更多的应该是激励。

销售很讲究技巧和配合，销售员不要单纯理解为自己一个人在做事儿，要有团队意识，只有整个团队的精诚团结，销售力才会完全释放出来，否则，大家形不成合力，销售效果也不会好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阿英，一名有着8年销售经验的老牌销售员，至今还在销售的第一线上。她很幸运，在卖楼中认识了自己的老公，而且相互之间感情很好，有了一个天真的小男孩，家庭非常幸福。阿英是一个性格十分开朗的人，每天你都可以看见她脸上堆满了笑容，好像天生就是一个开心果，从来没有疲劳过。

大专毕业后来到云江，从2004年起就一直从事房地产的销售工作，2008年金融风暴的时候，很多人退出了房地产，不再从事这个行业，她却留了下来，虽然收入不多，但她依然乐观坚持下来。本来可以升上去做经理，可她执意不肯，她说自己做不了领导，还是做销售员心里踏实。

不管什么时候，她都是销售冠军，没有人能超过她的业绩，有人以为她有什么天赋，可是除了笑容之外，从她的身上看不出什么与众不同来，她貌不惊人，却落落大方。在跟客户做销售时，她也是慢条斯理的，从不着急，她会动脑子跟客户解释项目中的优与劣的方面。她说自己不会骗客户，会如实向客户解释。她咄咄逼人的态势是在不紧不慢中产生的。客户很相信她的专业能力，把她当作自己信得过的朋友，也是可靠的置业顾问。

冠军的背后其实是勤奋。每一个项目，不管是新的，还是旧的，她都会自己专心备课，每一次的培训，她都会吸收消化，把销售说词变成自己习惯的语言，用组合的方式跟客户讲解，很有逻辑性和层次感。每次接待一批客户后，她的笔记最多，分析也很到位，她说只有做到知己知彼，才能百战百胜。

记得刚刚做销售的时候，她跟同事抢过一次客户，被经理狠狠地批评了一顿，她第一次哭了，还跟同事赔了不是。后来她认识到，那一次是她职业生涯中最大的耻辱，她以后都不会再犯了。

这么些年来，她没有跳来跳去，而是一直在公司干下去。她认识到销售工作其实也是要踏实的，好项目、劣项目，其实是机会均等的、公司安排都是会考虑的。虽然项目好会来钱快，但不一定稳定。差项目也一样能卖，关键是自己要用心，从客户分析入手，嫁接项目的价值推动。

很多人都叫她英姐，知道她抓客户的心理特别厉害，判断没有出过差错。但观察她的技巧，你会发现阿英的“前三板”很厉害，客户进门不到十分钟，几个问题试探下来，她就能捕捉到客户的喜好和性格，同时分析出客户的圈层来。沙盘讲解她会贴近客户的需求讲，不会讲这个圈层以外的东西，而是侧重在风水、环境、资源、生活方式等方面，从来不会把客户的注意力引导

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到具体产品和价格上来。

在看楼盘的路上，她会跟客户讲发展商如何用心，如何用材，项目未来生活方式如何实现上，来到样板房，她会把客户先带到大户型去看，在大户型里她会编创一个主人，让主人跟产品对位，然后讲主人如何布置房间的故事，还是生活方式，结合户型功能分配来讲，最后才把客户带到她要推荐的房型去看，用邻居的身份和买房的性价比来调动客户的情感，你别说，这一招还很奏效！

看完样板房回到售楼部后，她才给客户开价，推荐户型，让客户根本没有办法跟外面的楼盘比较，心里就美滋滋的了。这个时候，她会运用促销策略，会在价格上逼订客户，还会跟经理打配合，用团购方式或者别的什么办法来最后影响客户。

操盘手记：销售要严格执行讲解流程，每一个流程讲解的内容，要根据客户的角色不同有所区别，不能通篇一律地不加区别来讲解。

“头三板”很重要，首先是对客户要准确判断，其次是喜好要准确把握，最后是客户感情要有效引导，只有这样才能留住客户、说服客户。

阿英的经验还在于她做别墅销售在行，做商业销售也在行，更不要说做住宅销售了，她更是轻车熟路，易如反掌。她的知识和阅历让她的营销经验跨度很大，对很多人来说，这是不容易做得到的。很多人适应能力不强，主要源于自己不善于学习，不善于总结。

她喜欢参加项目的策划会议，现在很多简单的策划她都懂了。她是聪明人，通过策划会议，她能理解策划意图，也知道怎样跟客户说是最有说服力。她真的觉得策划对她销售的帮助很大。

如今在团队中，她像一个大姐姐，当年轻的销售员情绪出现波动的时候，她会去安慰，几句话下来，他们就会感到舒服的多。有一次，一个年轻的销售员不愿意守盘，认为守盘赚不到钱，没有上半个月班就想走，阿英知道后说她没有毅力，问她是不是项目的所有的东西都懂了，并以自己的经历开导她，这位年轻人很快醒悟了，后来也成了公司的销售精英。

她就是这样一个人，用平凡写着真实，用真实谱写自己的业绩。晚上培训课结束晚了的时候，你会经常看到有一个人在夜色中等她，下着雨的时候，那个人会持把小伞在依墙角靠着，那就是她的先生，她的爱情很幸福，也很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甜蜜。她的欢乐全部刻在心里。

在公众场合，她很少带上先生，甚至很少有人知道她的先生是做什么的，两个人来到云江有很多个年头了，阿英在云江卖了很多套房子，就是没有为自己买下一套。她喜欢云江是不言而喻的，希望将来留在云江的是她的梦。

她没有在房地产高层圈子里走动，因为她的角色原因，但她用平凡的业绩为这个圈子的确作出了不少贡献，不需要留名，只在乎感受。她是那样的平实，从来不为功名所动，淡淡的，好像一缕云，间或带着色彩在空中舞动，生活有着不一般的诗情画意，自我陶醉，自我芳香。

其实，这些年在云江还有很多个阿英，默默地在舞台之下，用纯洁为这个行业书写着传奇，他们本应该在舞台上有自己的一角，本应该受到行业的褒奖，只因为他们不声张、不呐喊，间或有一些苍凉，所以被淡忘了。

这是不应该的，他们应该受到关注，应该被请上舞台，只有这样，行业的精彩才算完整，不是吗？大人物，小人物，江湖里各种角色形形色色，唯有销售员们，天天脸上挂着彩虹，为着看得见的目标在不懈的努力。

感谢他们！

操盘手记：红花需要绿叶衬，无疑奋战在最基层的销售员们应该受到一样的重视和尊重。执行力应当被列入营销大纲，并时时刻刻受到关注。

在这个世界上，不要看不起自己的角色，应当相信自己可以创造伟大，平凡中孕育着美。在房地产行业中，每一个角色都有自己的精彩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五篇 经典回忆



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这是一个难忘的时刻。2009 年 12 月的一天晚上，云江御景湾酒店宴会厅里华灯绽放，高朋满座，50 张餐桌座无虚席，老姜在舞台上激情洋溢地发表“握手，前行”晚会的致辞，台下不时有阵阵掌声响起。当老姜将企业的新品牌形象推出的时候，全场一片哗然，掌声响彻整个大堂。

这是老姜下海创办公司 6 周年的一个庆典活动，云江地产界的头头脑脑们基本上都来了，而且层次很高，很多老板级的人物都到场助兴，使得庆典成为一次高级别的行业首领们的聚会。

当嘉宾从会场前的红地毯走过的时候，两旁身着晚礼服彬彬有礼的销售员们一起鼓掌，每一位嘉宾都由一个项目销售经理翩翩起舞走上前去挽着他的手，此刻所有的嘉宾都在诧异之中陶醉了，他们俨然成为这次晚会的明星，云江地产有了高雅的晚会。

老姜站在红地毯的另一端迎接客户，后面是“握手，前行”的背景板，每一位嘉宾在这里会跟老姜合影，并接受“圣诞老人”赠送的礼物。此时，大家都感受到了一份骄傲，幸福感洋溢在嘉宾们的脸上。

红地毯的旁边是老姜的公司 6 周年的成长墙，上面有员工的人物造型，还有这些年的大事纪录，以及最被大家关注的每年的销售业绩。这是一个企业经过六年后的一段成长历史，记录了这个时代带给企业的行业变迁，也刻画出无数前赴后继的房地产人的卓越战功。

大厅内反复播放着房地产界很多大佬们的祝贺词，他们从各种角度祝贺老姜的公司的成功，有鼓励的，有褒奖的，也有鞭策的，总之，大家对老姜寄予了很多希望。当老姜在那一年实现 30 个亿，跻身云江的代理界三强以后，老姜在云江本土代理界的江湖地位也显得更为牢靠，人们的祝福也是理所当然的。

晚会正式开始前，播放了一段老姜的公司拍摄的企业形象片，以“诚信，创新，价值”为主题，展现了企业的核心价值理念，勾画了老姜想打造现代企业管理制度的思想，把云江这座城市的朴质、进取、执着、创造的文化精神，植入了企业的文化理念，看得出来，这十年间老姜建立了对云江这座城市很深的感情。

正在人们很惬意地相互交谈时，突然，全场的灯光全黑了，顿时哗声一片。此时，身着艳装的销售员们手持 50 支点燃的蜡烛，舞成两条火龙，小步走进会场。她们在烛光的映衬下，散发着纯清和浪漫，她们在五十张餐桌前站立，像一个个圣女，又像是一尊尊画神，端庄而美丽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

台上，一位由员工装扮的神父，手捧地产圣经开始了一年的祈福，他代表所有的行内人士，渴求来年地产的风调雨顺、岁岁平安，祈福在二十一世纪第一个十年即将到来之际，云江的所有地产人都有一个好兆头、好运气。

操盘手记：企业的文化建设渗透在企业行为的点点滴滴之中，一个优秀的企业在品牌建设中要以企业文化为武器，树立自身企业的文化品牌。

任何一项活动要取得成功都必须精心策划，站在客户的角度，细致研究每一个环节、每一个细节，只有这样，活动的质量才能保证。否则，活动起不到应有的效果。

老姜的企业的这一场庆典活动给云江的地产人留下了深刻的印象，很多人至今难忘。每当年底的时候，人们碰见老姜总会问道，今年的活动有没有安排、有没有计划，老姜总会笑着搭腔，要大家等企业的十周年庆典。

其实，云江城市化的头十年，地产界发生了很多的故事，回忆起来十分经典，耐人寻味。2000 年前，云江没有太多的地产故事，因为那个时候，制造业抢走了地产的风头，20% 的 GDP 增长率基本上全部是制造业贡献的，地产业很不成熟，只在零星的几个镇区有着不错的发展，而且是以外向型为主。

2000 年后，城市化的发展战略提出了城市营运的要求，人们终于明白城市的发展不能依赖于外部资金的注入，而是要通过城市经营，盘活城市土地资源，通过土地增值来获得城市发展的开发资金，于是，房地产被推到了城市发展的前台。

尽管当时云江的房地产开发很不成熟，市场也相对封闭，几乎所有的制造业企业自身都建有员工宿舍，城市的服务业除了酒店，几乎在很多角落是一片空白，即使有，也显得档次很低，根本不能代表云江的经济发展水平，但商品房的住房需求还是很大，隐约呈现出一个巨大的市场。

那时候的商品房的出租率很高，一般都在 95% 以上，租金水平也很高，一套两居室在很多地方可以租到 2000 元/月以上，花园好的小区租金还不止，有的可以在 3000 元/月以上。相反，当时的房价却是很低，当年的房地产价格单位平方售价不超过 2800 元，最贵的东城区也只有每平方米 3000 元出一点儿头，因此，很多本地人会购置一些商品房，用来出租，获取租金收益。

当时房地产开发并没有形成规模，很少有大型房地产公司的出现，项目的开发规模也很少有 1000 亩的大盘启动。对许多云江的老板来说，房地产还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很陌生，不了解卖房子利润率会有多高，买房子的人会是谁，因为那个时候几乎本地有钱人都有自己的私房，自己住不完，一般都用来出租。

消费者也很茫然，对房子的认识仅仅停留在居住的用途上，很少有炒房的，也没有想过楼市上涨可以炒房赚钱，市场上的房源不多，价格摆在那里不高，二手房就更没有人问津，很多人也不会把二手房在三级市场出手，而是自己持有用来出租。

没有人会用地段价值来衡量项目的未来投资升值前景，也很少有人会把项目的配套和服务作为选房的重要标准，也找不到什么感觉来评价花园绿化的好坏，更不要奢望谈什么生活方式来提升生活的品质了，一切需求似乎都很原始，那就是纯粹的居住，如果有额外的需求，那也停留在孩子的上学问题上。

操盘手记：一个市场的发展会经历一个过程，在一个并不成熟的市场做开发，不能奢望超前太多，只要超前半步就行，否则，没有人能理解超前太多的消费理念。

开发房地产必然受到成本和购买能力双向限制，当一个地区还没有成熟的时候，主要考虑的应该是成本，当一个地区处于发展的阶段的时候，价格拉升有相当弹性的时候，价格就成为开发的重要关注点。

2000 年的云江，房地产市场相对朴实、封闭，周边地区很少有人会到云江来投资，也没有外地的发展商在云江捕捉地产的开发机会，因为那个时候云江的地产价格实在太低，而且城不像城，没有城市中心区的概念，也就失去了地产的价值参考坐标。

但 1000 万从事制造业的城市人口，20% 的 GDP 增长速度还是挺诱人的。不管城市人口结构如何，这么大的人口基数应该有房地产的发展机会，但令很多人看不懂的是云江的地产就是这样不活跃，甚至你根本不要指望，这样的人口基数孕育的地产刚需能够顷刻间释放，这主要源于这个市场太过于封闭，以至于地产发展还处于幼稚期。

为什么会这样呢？随着云江城市化的推进，房地产业逐步依托于城市步伐而发展起来，人们似乎才找到了当年为什么房地产不活跃的原因。原来很多外地人，对云江这座城市不认同，他们没有城市的归属感，云江缺少一种能留住他们的人文。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2002 年，云江的市委书记也在城市经营中提到这个问题，一座没有人文的城市不能形成真正的城市，城市化不能靠钢筋加水泥堆造而成，也不能让城市的市民没有归属感，没有安全感，城市需要被赋予人性，需要有人格，需要市民去眷念。

2000 年，当城市化的号角吹响以来，市民好像突然听到了集结号，那么清晰，那么明确，以至于很多房地产项目的售楼部有了大量外地人的光顾，云江给了他们一个新称呼，叫做“新云江人”，他们试探性入市，半推半就中品味城市的新文化。

老云江人依然不紧不慢地在腾挪，他们还在眷念着生他养他的老宅，很多人并没有准备好融入这座新城市。开始时，他们甚至不相信任何人，也不愿意跟新云江人挤在一起居住，甚至有些提防，怕新云江人的习惯玷污了他们的纯朴。

这十年间，曾有很长一段时间，有新云江人居住的楼盘，老云江人一般不会去掺和，他们守在仅有的几个为老云江人情感开发的楼盘里，争抢一些并不一定舒服的单位，他们真的很怕，同时他们也真的认为自己地位应该优越，云江本属于他们自己，好的资源盘，应该为他们所用、所有。

直到 2007 年，当云江的房地产真正步入成熟以后，老云江人的新一代率先改变了置业的观念，他们没有了心理上的障碍，新老云江人开始和平相处，终于可以住到一个有同样梦想生活方式的楼盘中来。这是不是文化上的相融和成熟呢？是不是当年市委书记的城市经营理念得到了实现呢？此时的云江，终于有了中心，有了一个阔绰的城市天堂。

操盘手记：其实，房地产在改造一个城市硬件的同时，也在改变一个城市的文化软环境，文化理所当然是一个城市竞争的软实力，所以，房地产的开发孕育着文化的发展。

房地产项目的开发必须以目标客户的心灵需求为出发点，准确塑造出客户文化的喜好，并通过生活方式来实现，不能简单将开发理解为产品本身。

其实，云江这座城市早就够开放的，世界 500 强企业有三分之二都落户在这里，基于产业层面，云江应该早就无可厚非。但经济的发展并没有改变云江上层建筑层面上的封闭，保守的传统意识渗透在社会文化之中，流露在老云江人的言语之外，乃至于云江的城市化的步伐比经济建设晚了很多年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也就是2007年后，云江真的开放了，这种开放体现在居住文化的包容上，体现在老云江人后代的进取中。当老云江人的后代向他们的前辈挑战的时候，前辈们也有了对自己过去文化否定的决心，云江开始了城市的第二次出发，这种出发，步子很快，效率很高，敢于否定，敢于接纳。

2008年，当国际金融危机还没有到来前，有云江人提出要控制云江人口的想法，最好控制在600万人以内，这样，云江会成为一座宜居祥和的城市。但当金融危机在2008年到来之后，特别是2011年欧债危机真正影响到云江外向型制造业出口形势的时候，人们不得不为劳动力成本上升、劳动力紧缺、人民币升值，所导致的产业竞争力即刻消失的状况所担忧。

地区的竞争力在哪里？制造业的定位能不能被改变？人口是不是城市的核心竞争力？政务体制的环境需不需要改变？这些问题开始在云江的市民中共鸣和反思。难道转型中的云江真的狼来了吗？依托在市民需求基础上的房地产未来会怎么样？

云江啊，你究竟何去何从呢？

这些年的很多故事或许可以给到人们一些信心，君不见很多发展商还在坚定地拿地吗？云江大得很，城市的“三旧改造”工程还没有开始呢，轻轨也要到2025年才会完善，云江的城市化之路还在中途，远着呢！

云江开始规划了珠江三角洲有竞争力的云江港，它将慢慢取代鹏城的港口，成为珠三角货物中转的大港，除了集装箱码头，还有专业的散货码头，还有液态货物码头，年吞吐设计能力可以达到1000万吨，前景不可估量！

这里还有国际一流的高科技产业园，那是云江未来的城市副中心，现在门槛很高，虽然还没有多少企业进驻，但前景相当明朗。关键是城市的软环境要跟上，要让知本经济的人群可以在云江安家，以至于产业集群在这里可以找到充足的有质量的劳动力供应。这完全期待着城市政务环境的改良。

云江，在一直向前走，不会因为某些事情的变化而改变，房地产的故事还会很多，也一直在发生。回想过去，云江不会让人妄自菲薄，看看走过的路，云江人用实实在在的脚步印证了一个道理，那就是云江可以创造奇迹，云江正在创造奇迹。

操盘手记：一座有进取心的城市，是永远充满希望的。看一座城市的魅力要从城市变迁的过程中看，不能从时间的断面去狭隘的认识。

一座城市应该以开放的心怀、以创新的动力不断进取，以适应世界经济

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

格局的变化，不能停留在原地满足，也不能因为暂时的挫折而自暴自弃，乐观的城市人文最有希望。

第一章 驻守边镇

云江很大，说不清云江的地界有多长是跟鹏城连着，历史上它们都属于惠州地区，改革开放后被分成了两个城市。虽然都处于改革开放的前沿，但命运有所不同，一个被定位于改革开放的特区，一个则是普普通通的制造业的大基地，承接了很多从鹏城淘汰下来的产业。

云江城市化的十年，鹏城这座城市也发生了深刻的变化，2000 年的时候，鹏城的房地产均价还只有 7000 元/平方米左右，但到了 2010 年，房地产均价就已经达到了 22000 元/平方米。

2004 年开始的地产升势已经让很多鹏城人望“楼”兴叹，2010 年，鹏城关内的普通商品房的均价已经超过了 3 万元/平方米，关外的商品房的均价也超过了 16000 元/平方米，面对昂贵的房子，很多鹏城人直喊疼。

这个阶段，云江的房地产虽然也在涨，但涨幅明显没有鹏城那样凶猛，可以说还是相当温和的。2000 年云江的房地产价格不到 3000 元/平方米，不到鹏城当期房价的二分之一，到了 2010 年，云江的房地产均价也才只有 6500 元/平方米，这个时候云江的房地产价格还不到鹏城的三分之一。显然，云江的房地产价格涨幅低于鹏城。

2004 年云江的房地产价格，虽然蹿到了 4000 元/平方米左右，但还是吸引了很多鹏城人跨过两市的边界前来云江安家置业。在很多鹏城人的眼里，云江的房子简直是太便宜了。有钱的鹏城人动起了到云江来投资炒房的念头，纷纷跨界落子下注，搅得云江跟鹏城相连的几个镇区房价直往上蹿，这十年，楼价很多时间内基本上都超过或者接近云江中心区的楼价。

特别是云江的风港镇和塘霞镇，鹏城人跨界在这里置业的景象，成为了当地房地产的一道风景，形成了特色十分鲜明的热络板块。这些地方，鹏城人的置业数量远远盖过了云江当地人的置业数量，以至于当地政府为了培育这种需求，干脆把连接两座城市的中间收费站也给拆了，这样更便于鹏城人在云江安家了。

这是特定历史条件下的产物，也是市场经济规律下的必然结果。很多鹏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城人就是通过这条路线，大举向云江内地渗透，进军云江的房地产市场的，来到云江的鹏城人像是发现了金矿，在房地产市场大把洒金，也间接造成了云江局部地区的房地产市场的繁荣。

事后，很多鹏城人并没有料到云江的房子会涨得这么慢，以致于很多人在云江的一些镇区投资还亏了本，他们太不了解云江，不了解云江人的消费能力，他们不免有些哀叹。但大部分人还是赚到钱的，房地产的大势摆在那里，由不得你不坐收渔利。

操盘手记：看清自己项目所在区域的市场是很重要的，特别是在一些城市交界地区，历史上跨界置业的行为受到很多风俗和地缘政治的影响，而有所限制，但有时候也会改变，还是要自己分析市场的宏观环境。

不要用同样的观点来对不同的市场进行价格涨升的分析，这样判断只能作为类比的手法，而不能作为依据，只有这样才能避免价格推测上的失误。

很多人都看到了这个商机，在靠近鹏城的几个镇区纷纷拿地，专门经营鹏城人的生意。很多时候，本地人的很多需求都被淡忘了，他们只能按照鹏城人的标准喜好选择本地区的房子，久而久之，很多本地人也被同化了，他们习惯了两地同城的生活方式。

但这些年缔造了自己品牌的发展商并不多，这主要源于项目的开发规模受限，加上两城之间，他们所处的位置也比较独特，似乎不大为人所关注。即使有很多发展商的楼盘卖得很好，项目开发做得也非常不错，还是始终没有将自己的品牌吆喝起来。鹏城的发展商认为，他们跟自己这座城市不沾边，不会太理会。云江呢，发展商们也没有给予他们足够的关注，总以为他们在城市的边陲开发，形不成气候。

其中，有一家房地产公司是一个另类，这家公司叫三镇地产，十年间，在云江的塘霞镇发迹，而今在云江的好几个镇区都发展不错，成为云江镇区地产不多的享有名气的发展商之一，人称地产的“镇区王”。老板姓莫，是当地风港镇人，早期曾在政府部门工作，现在成为标准的本土地产大亨。

莫老板为人低调，很少在公众场合露面，房地产业务基本交给一群职业经理人打理，自己除了拿地，就是管好财务和把控好企业的投资方向。莫老板的企业是云江最早实行职业人管理的企业，也是在职业人管理方面做得非常成功的企业之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在房地产投资方面，莫老板的策略十分明确，不熟的地区不做，而且这么些年来，他一直将鹏城的客户作为自己项目主攻的对象，基本上是就着他们的需求来开发自己的房地产项目。他没有到云江的中心城区来发展，他自己觉得对“两区同城”生活的客户熟悉得不得了，随着两地经济的发展，这种机会越来越多，能抓住它，自己的生意就做不完。

他太明白了，他看到了珠三角经济一体化是迟早的事情，鹏城的产业不但会转移，而且人员也会转移，云江与鹏城接壤的地区或许会成为第三城，主要用来接纳鹏城转移出来的那些人。这块蛋糕可不小，鹏城有 1400 万人口，哪怕流出来 100 万人，凭他们很强的购买力，给市场带来的机会也会很多。

所以，这些年莫老板开发的项目，几乎吃定了鹏城的客源，仅有一次他把自己的触觉向云江的腹地镇伸了伸，在寮布镇开发了一个豪宅盘，结果这个项目的很多客源还是鹏城的。唉，鹏城人是他的一个大元宝呀！

操盘手记：做熟一帮人群和做熟一个市场是同一个道理，只有当目标客户明确之后，项目的定位才会有针对性。否则，卖给谁的问题无法解决。

围绕一个市场来开发项目，是完全可以进行模式复制的，当然也可以在圈层上进行调整和改变，不管怎样，在消费习惯上是有相当优势的，既然看到了市场，又何乐而不为呢？

莫老板最为得意的作品莫过于“三镇半山豪苑”项目了。项目位于云江的塘霞镇，占地 50 万平方米，建筑面积只有 30 万平方米，容积率只有 0.53。在这块土地上，莫老板规划了 700 栋别墅产品，还有部分多层和小高层洋房。

项目所在的区域，是塘霞镇内一块很漂亮的有着自然山水资源的风水宝地，距鹏云高速的收费口不足一公里。这里原本不是塘霞镇的中心城区，自从“三镇半山豪苑”热销出名后，塘霞镇的新中心也搬到了项目的对面，莫不是莫老板早就知道塘霞镇的城市规划？

700 栋别墅环抱着一座湖，对面的山峰层峦叠嶂，微风从湖面飘过的时候，别墅内会感到一阵清凉。湖边规划了一座酒店，叫三镇半山豪苑酒店，五星级度假酒店的标准，平时这里也是项目的会所。客房的阳台都基本上对着湖，在阳台上品茶绝对是一种放松的自然享受。酒店的下两层利用了地势的坡度跟湖岸相接，这里被布置成了两个露天的咖啡吧，酒店的客人可以在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这里小坐，也可以自然的在湖边走走，好生惬意。

道路的旁边被规划了一些低层洋房，主要用来隔绝路面的噪音，同时增加里面别墅的私隐，也平添了一些风情，让路上经过的人们会不时地转头看一看。项目的正门口竖了一个高高的城雕，城雕下面的石头上写着项目的名字，既有一些时尚感，还有一些朴素的味道。

入园的道路很幽静，两边都栽满了高耸的热带绿植，有南方典型的气候特质。所有的别墅都镶嵌在道路的两旁，高低错落，俨然有一些层次和味道。只可惜项目开发得比较早，别墅虽为独栋，但花园面积偏小，别墅之间也只有 4 米的间距，离豪华别墅 8 米的间距要求还有差距。小区也没有做到完全的人车分流，每栋别墅只配有一个到两个车位。

临湖的别墅大一些，一般都在 400～600 平方米/栋，而不临湖的别墅一般都在 200～260 平方米/栋，从面积区段来看倒也合理。只是小区内没有明显的分区，将不同圈层的别墅分割管理，在便于项目分期开发的情况下，提高项目已开发区域的成熟度，给客户不同的感觉。

2004 年项目开售的时候，场面是很火爆的，由于当时云江的纯别墅项目很少，加上“三镇半山豪苑”项目单价不高，只有 7000～10000 多元/平方米的价格，别墅的总价也控制得很好，绝大部分产品落在 300～500 万元/栋之间，恰恰是云江很多中小企业主付得起的价格，一期产品几十栋别墅一下就被本地市场搞定了。

莫老板看到如此好的市场，也加快了开发步伐，他坚持走低价快出的策略，每期开发的数量都不多，就那么几十栋，销售价格在随行就市的前提下，实现了低开高走，良性上升。让市场看到了项目价值上升的预期，让已经买了别墅的很多老业主也十分开心，他们在圈子里主动做起了红娘，将好朋友找来做自己的邻居。

此时，鹏城人也上来了，看到如此便宜的别墅，项目又离高速公路口如此的近，山水资源又这么好，这里的城市规划也算不错，中心区就在项目的前方，他们毫不犹豫地出手了。正是由于他们的加入，使得“半山豪苑”项目在塘霞镇本地名声大噪，市场的美誉度达到了空前的程度，这是莫老板事先并没有想到的。

操盘手记：0.53 的容积率虽然算不上顶级豪宅，并没有在 0.35 的容积率之下，但已经是相当低的指标了，这在很多城市都是难以想象的指标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

豪宅一般需要特定的自然资源作为依托，没有特定的资源，来迎合高端客户的环境需要，并配有一定的中国人传统的风水讲究，豪宅不一定能引起高端客户的共鸣。当然，如果能距离城市近一些，离尘不离城，那会更好。

尽管莫老板看到了鹏城人到云江临近镇投资置业的巨大市场，但他做“三镇半山豪苑”项目的时候，还是没有违背自己的原则，以照顾本地人的需求为主，走高性价比的路线。别墅的尺寸、房型、外立面，都是为了迎合本地高端人士需求的胃口做的，即使是小别墅，他们也是考虑到本地很多住高层洋房的客户改善需求的总价承受能力的，鹏城客户最多也是一个补充，整个项目还是考虑以自住为主，属于高端的普通住宅形式。

现在“三镇半山豪苑”项目能够如此出名，并成为鹏城人周末或者闲暇时度假的一个休闲目的地，这是莫老板和他的团队没有想到的。如今的情况是，三镇半山酒店周末的客房一般会爆满，房价一点儿不便宜，普通房间都在一天 500～600 元/间，好的房间达到了一天 900 元/间，酒店平时的开房率也在 80% 以上，别墅呢，很多人也用来出租，入住率很高，鹏城人和塘霞镇的人都把这里当成了养生的胜地。

“三镇半山豪苑”项目，开始没有人会把它当成旅游度假项目来做，如今由于两地融城，半小时的路程，使得“三镇半山豪苑”自然成为了旅游度假项目，这是时势造英雄的结果。特别是三镇半山酒店，正可谓是无心插柳柳成荫，成为项目形象的核心，也成为项目代言的标志性建筑。

如果说，塘霞镇是鹏城与云江之间的第三城，那么毫无疑问，“三镇半山豪苑”项目则是第三城标志性生活方式的代表之一。在这里，你可以品味秀丽的山水，还可以极度放松自己的心情，仿佛是两座城市之外的世外桃源，又像是极度奢侈的郊野皇宫。

住在“三镇半山豪苑”，你可以驱车到中国最大的高尔夫球场去打打高尔夫球，一路上你可以品味第三城的娇媚，除了山水，这里还有纯朴的云江人的民风，有些古朴，但绝对正宗。

太阳落山的时候，“三镇半山豪苑”掩映在半山中，树儿遮住了别墅的脸庞，宁静之外，是生机勃勃的返家的车流，将这里搅得热闹起来。很多人已经习惯了在这里居住生活，还有人常年待在这里颐养天年。随心自然，随性自由，这是第三城的生活写照。

唉，如果当年莫老板知道现在这里如此的热闹，他肯定会把项目当一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

标准的旅游度假项目来打造，不会那样廉价地将别墅卖掉，他会在酒店的基础上，打造更多的适合休闲度假的设施，以此提高项目的城市品位，让第三城的这个代表作出自于自然，更超越非凡。

操盘手记：有时候房地产的开发，会是摸着石头往前走的感觉，你看不到后面更多的东西，遗憾是难免的，重要的是房地产开发的安全性还是第一位的。

项目能成为一个地区的代表是不容易做到的，并长期受到市场的关注也是难得。项目能够持续经营，应该成为我们做项目开发的一个指标。

这些年，莫老板好像从项目中嗅到了什么，他发现了鹏城人这群过路客购买力很强，需求也异常旺盛，几乎不用靠太多的本地市场，项目也能卖得火红。这也决定了，莫老板坚持在靠近鹏城的一些镇区长期安营扎寨下来，才有了今天这样的地产开发规模。

可以说莫老板是最了解鹏城这批客的云江第一人，从“三镇半山豪苑”起家，他就开始研究这批客人，琢磨这批人的喜好，挖掘他们内心的贪婪需求，也知道他们口袋里有多少钱，以至于他有了这批客户的基础，没有兴趣到云江的其他地方去发展，他觉得这批人的钱好挣，他们的喜好变化逃不出他莫老爷的手掌。

似乎莫老板这些年跟“豪”字结下了不解之缘，走到哪里楼盘的名字里都有一个“豪”字，显然这个“豪”字不是为鹏城人准备的，是为土生土长的云江本地人准备的，即使是在做鹏城人市场的同时，他没有丢掉本地人的需求和喜好，就像做“三镇半山豪苑”项目一样，他为了稳妥，始终坚持保持一部分产品迎合本地人的需要。

2007 年，他深入到了云江的寮布镇，在那里开发一个楼盘取名叫“世纪豪苑”，依然是别墅加洋房的做法。显然，这个项目要讲究一些，那就是花园面积大了很多。他依然走低价快跑的开发思路，每一栋别墅的总价控制得很好，在满足本地市场需求的同时，也没有忘记鹏城的客户，很多鹏城人借着云江湖高科技园区的开发，也跟着过来了。

与此同时，他悄悄“潜伏”到风港镇拿下 1000 亩土地，依然瞄准了鹏城的“过江龙”，做了一个“卧龙山庄”项目，他没有到云江的市中心花一分钱广告，他的推广几乎都在鹏城，所以云江很多人对这个项目还是相当的陌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生，了解并不多。

风港镇是云江典型的边镇，跨过一步就是鹏城，这里的楼价已经超过了云江的中心区，高峰时洋房达到10000元/平方米。莫老板的1000亩地又是在风港镇的一个山谷中，虽然没有自然的河流，但这里的山势足以让这个项目有很多的层次。他喜欢做这样的产品。

这个项目几乎是“三镇半山豪苑”的一个翻版，唯一不同的就是洋房的比例会高一些。在风港镇，它以大盘高端豪宅的形象入市，向鹏城人讲述一种别样的环境生活，2009年入市以来也销得不错，成为了风港镇楼盘的一面旗帜。

城市化的十年间，莫老板几乎都在做着同样一件事情，悄悄地做大了自己的地产规模，他把地产形容是一座大矿，可以开采很多年，而且越掘发现矿质越好，他舍不得离开，不经意中，他成为了地产界赫赫有名的传奇人物。也成为了云江边镇上城市符号的创建者。

甚至没有太多的人知道他的名字，但他已经创造了属于自己的云江历史。他说这条路还要走下去，他相信，鹏城与云江一衣带水，迟早会汇合，最终成为一股力量，更相信第三城会成为一种新文化的承载地。

操盘手记：找到了目标客户是谁，事情就好办了，开发模式是在总结经验后得出的，模式一旦确定，就省掉了很多定位过程中的事儿，也让决策变得简单起来。

把一类目标客户做透，当然是好的，只要有土地资源作为支撑，不怕多做几个项目。长期围绕一类客户来开发项目，有利于提高项目的开发效率，也有利于企业的规模化发展。

第二章 风起乾坤

在中国，没有人不知道万隆地产的名字，它是中国当代最伟大的一家房地产企业之一。在中国的房地产业，它创造了很多传奇，它是第一个将工业标准化生产模式，植入地产开发模式之中的企业，它是中国房地产企业现代企业管理治理最好的公司之一，它的开发资金运转极快，一年内资金可以周转四次。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万隆地产无愧于中国最为伟大的地产企业的称号，它敢于在社会的公众场合喊出不做15%以上利润的项目，敢于不通过社会关系私下操作，而是在公共的土地拍卖市场，靠规范运作竞得土地，并且喊出为小业主“创造无限生活”的企业口号，从此奠定企业自身的形象，堪称中国企业的楷模！

熟知万隆地产的人都知道，它是一家创新力很强的公司，围绕着城市中产白领的住房需求，它敢于向传统的开发理念挑战，用创新思维统筹项目开发的全过程，用创新产品引领市场不断变化的需求，并以此激励自己的团队勇攀高峰，积累进取。

万隆地产依靠优异的物业管理起家，经过20多年的努力打拼，如今的市值已经达到1000亿元。特别是进入2000年后，跟随着地产市场的转好，万隆的研究部门敏锐判断到，未来十五年内中国的房地产业将进入黄金发展期，企业顺势而为，开始了全国性的扩张战略，并计划用十年的时间，将资产规模扩大到1000亿元的规模，如今看来实现了。

2011年，万隆地产在全国的年销售额已经超过了1000亿元，这是中国地产企业的第一家有如此殊荣的公司。2003年，万隆公司来到云江，通过拍卖在云江的五环路之外取得一个项目，成本在当年来说还不低，是典型的郊区盘，直到现在，那个项目的周边还没有太多的市政设施完善，但对于万隆地产来说，能拿到当年的这块地已经是相当顺利了。

要知道，万隆地产决定向全国市场扩张的时候，其道路并不顺利。很多城市并不接纳这家公司，由于大量的土地夹杂着很多的人际关系，又要在公众市场取得土地，进行阳光工程的开发，势必阻力重重。既得利益者怎么会允许这样一家桀骜不驯、高调入市的公司来破坏这样一个看好的，或者正在走好的房地产市场呢？

当时的万隆公司在很多大城市的市场是进不去的，2000年前土地市场不透明，万隆就更没有希望。至于万隆是公众视野之下的公众公司，没有办法，很多时候只能在城市的郊区，或别人看不好的地方拿地。这样反过来更加锻炼出了企业自身的免疫力，使企业积累了大量的城乡结合部项目的开发经验，也许正是这个原因吧，它将自身的企业定位放在了为中产白领们的服务上。

独特的企业文化，打造出了一支具有无穷战斗力的团队。他们拿的工资并不一定比别人高，干得活儿并不比别人少，但团队的奉献精神堪称当代企业一流，正是有这样一支团队的无私奉献，使得企业在哪里砸下钉来，他们就能在哪里安营扎寨，落地开花，结出硕果。他们中间没有退却的，没有投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机取巧的，他们有的是对企业文化的忠诚。

2003 年，万隆地产来到云江，那个时候企业只有一个项目，后来又不断拓展了很多项目。2011 年，万隆地产在云江所有项目的销售额已经突破了 70 亿元，占到云江当年全年销售额的将近 20%，将第二名的销售额 26 亿元远远甩在了后面！只用了不到 8 年的时间，万隆地产成为了云江地产的第一大品牌，可见其企业扩张能力的一斑。

操盘手记：一个优秀的企业背后有着不一般的基因，不是其他每一个企业想学就能学到的。基因的培育涉及方方面面，不是一两个因素可以解决问题的，它是企业长期发展文化形成的结果。学习一个优秀的企业，要从源头找出发点。

从文化，到制度，到思想创新，再到企业的发展战略，每一条都不简单，如果要问万隆地产的核心竞争力来自于哪里？其实最核心的还是现代企业制度的植入，并且得到发展，并成为了企业文化成长的护身符。

对于万隆地产来说，8 年的云江历程也相当不容易，就是在这个时间段内，万隆地产在云江除了快速生产自己的中产阶层的产品外，还在三个方面形成了突破，一是项目开发的地域已经相当广阔，已经在各个镇区结出了丰硕的成果；二是开始尝试商业地产，从专注住宅地产开始，配合总部战略尝试向商业地产方面进军；三是配合集团的全国战略，开始推出全装修房销售，引起云江市场的不小轰动。

万隆地产之所以能在这么短的时间内实现大规模的扩张，源于企业开发合作模式的转变。企业不再单纯依赖在土地市场上举牌拿地，而是通过一间自己控股的第三方公司跟土地方的合作，自己的企业控制开发权，运用资金的杠杆优势实现企业自身的快速发展目标，这是它跟过去开发模式的一个很大不同，也绕过了上市公司对财务报表的要求。

很多发展商之所以愿意跟万隆地产合作，主要看重的是这家企业的品牌号召力与品牌的溢价能力，市场上基本上已经形成了一个基本认识，那就是万隆地产生产的产品，一般都有 1000 ~ 1500 元/平方米的溢价空间，而且通过企业的创新能力，总能让中产阶层的客户怦然心动、心花怒放。

实现全精装房的销售，其实是万隆地产用它来实现市场核心打击的又一股来自于企业整合的力量。万隆地产每年的年初可以通过集团采购，用“订

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

单+现金”的优势，获得合作企业给予的超值的优惠，再通过企业整合平台上的效率转换，最终将这种优惠转化到成品的装修上，原本只花了1000元/平方米装修好的房子，客户看起来就像是花了2000元/平方米的样子，这样就有了超值的感觉，客户当然喜欢。

事实上，如果客户自己购买材料装修，的确装成万隆地产装修房的样子，也要花上不少的钱，甚至超过2000元/平方米，原因很简单，你没有足够的数量让材料商给你超值的材料优惠，你也没有这样稳定的超量现金的提前预付来满足生产厂家对现金的需求。这个优势并不是每个企业学得来的，因为中国现在还没有一个企业可以做到，一年10万套房子一次订购装修材料的能力。

至于说到商业地产，万隆地产原来是根本不做的，但巨大的商业地产市场，也让万隆地产的决策者心里痒痒的。2002年开始的房地产国家调控政策，基本上是冲着住宅地产来的，因为住房问题关系到国计民生，所以国家的调控政策一浪高过一浪，商业地产成为了地产市场的避风港，这也是万隆地产看重的。

经过多年的地产实践，万隆地产已经意识到，过去给企业规定的住宅地产范畴太过于狭窄，不利于企业长远的发展，如果住宅地产发展减速或者停滞，会给企业发展带来诸多的问题。在香港很多地产企业一般会留下商业物业自住经营，既可以期待物业升值给企业带来资产增值，也可以通过长期收租满足企业长期现金流的需要，这一点儿相信万隆地产也是看到了，它主动调整自己的开发策略，也是在实践中总结出来的。

可以看到的是，万隆地产将公司在云江的发展列入了企业的长远发展计划，它或许已经意识到，云江未来几年的发展前景不可估量，它已经提前在云江布下了开发的棋子，力争将云江的地产项目打造成万隆地产利润贡献的重要一极。

操盘手记：一家优秀的企业总能在否定中不断前行，它不是盲目地改变自己，而是经过认真分析和总结后优选出来的，是奉行一种有目的的改变。

一个企业必须能做到自知之明，不能盲目照搬照抄，这样囫囵吞枣般的学习，只能换来相反的效果，要知道别人做得好的根源是什么，怎样才能学得来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万隆地产已经成为了云江地产市场的大鳄，这是毋庸置疑的。很多发展商都很害怕这家地产公司，他们无论走到哪里都希望找到办法做到产品的市场差异化，不能正面跟万隆地产较劲儿，否则是自找苦吃。万隆地产也似乎没有把任何对手放在眼里，一般都是我行我素，仗着自己良好的基因，肆无忌惮地开发富有自己个性的产品，不怕消费者不买账。

地产做到这个份上也难怪，可以说万隆地产对云江的市场已经熟透了。曾几何时，云江还有很多人在谈这座城市的时候，觉得中产阶层很少，支撑房地产发展的基础不足，但万隆人似乎全然不在乎，他们依然专注中产阶层，8 年下来，自己开发的产品都卖了出去，人们这才发现云江的中产阶层购买力还很强，不像过去想象的那样弱，不然人们怎么会去买万隆地产每个平方米高出 1000 多元的产品呢？

当人们正视这个市场的时候，发现悄悄转型中的云江，正在形成自己的影响，城市已经开始可以留人，不仅来了很多新人，而且留下了很多老人。这些微小的变化似乎都被万隆地产捕捉到了，他们做完市场的功课后，也就有了放心快跑的勇气。

跟其他城市一样，云江的白领们也非常热衷追捧万隆地产推出的产品，就像时下的乔布斯开发的 iphone 手机一样，爱屋及乌，人们已经把万隆地产开发的产品神化了，好像它做什么产品都是对的，都是好的。过去还有很多人会考虑风水，会考虑产品质量，现在买万隆地产的楼盘，似乎人们什么也不在乎了，都觉得产品好，人家是品牌。

这是市场的魅力呢？还是人家的产品魅力呢？不得而知！

可能会有盲从的味道，但人家毕竟是把产品卖出去了，而且卖了个好价钱，这是事实。很多云江本地的发展商做得产品也不错，但就是卖不过万隆地产的产品，万隆地产的产品价格再贵，人们还说性价比高，难道客户们都疯了吗？

后来从客户的口中了解到，他们喜欢万隆地产负责任的态度，小区物业管理是一流的，随叫随到，而且态度很好，确实能解决问题，这是很多云江的企业做不到的。很多人喜欢万隆地产的产品个性，特别是建筑的外立面和入户大堂的设计，挺用心的。除此之外，客户们还喜欢人家的项目营销气氛，挺温馨的，尤其是看样板房时更让人冲动，到了那里就走不出来了，总想摸一摸、看一看。而万隆地产的施工工地也是有模有样，甚是严谨。

看到万隆地产的产品，你就不奇怪了，户型不大，但很紧凑，功能分区

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

合理，动静分区也不错，更重要的是跟小区的园景和周边地段的景观等因素都结合得非常艺术，非常讲究，有融为一体的感觉。电梯前室也能通风采光，再看看总价，一点儿都不高，产品好像是掐算着客户口袋的钞票制作的，你说人家能不喜欢吗？从产品中可以看出，人家的用心程度不同。

操盘手记：市场其实是公平的，谁认真对待市场，认真分析市场的每一点需求，谁的产品就可以赢得市场的追捧。

品牌的背后是用心的态度，每一个项目事实上都不相同，四至环境变了，产品的限制条件就变了，关键是我们在做产品时，是不是能有效地结合环境，做到自然融合与合理回避。

这些年来，尽管万隆地产在云江的项目创造了不少的神话，但令老姜最难忘的还是万隆“城市高尔夫花园”。这个项目的名字很普通，也最为直白地表达了项目的资源诉求，并将城市价值集合到项目之中，以换得市场的认同，可以看得出来万隆地产当年的营销人员之煞费苦心的努力。

这是万隆地产 2003 年进入云江的第一个项目，项目位于云江的五环路以外，地块属于寮布镇，项目占地大约 100 亩左右，容积率 2.5，项目地块跨过五环路可以望到云江城区最为显赫的高尔夫球场。万隆地产将项目定名在“城市高尔夫花园”这样的概念上，也是想借题发挥，让项目沾上东城的光。

五环路是云江的一条货运车行走的环线，噪音很大，环线之外就已经不是云江主城四区的范围了，只能被称作云江中心区的郊区了。项目也不在寮布镇的镇中心区域，这样看来项目所在的区域是两不靠，位置是很偏的，关键是道路交通也不方便，换一个别的公司肯定不敢拿这块地来做一个地区项目的敲门砖。

万隆地产云江第一任老总姓王，他是原万隆《地产周刊》的创始人之一，文人气质，骨子里属于顽固的万隆文化的传道者。他来到云江做得最重要的事儿除了拿地之外，就是做市场了。他亲自走访很多业内人士，还委托专业公司进行市场摸底调查，还汇总了一张最终的项目的客户地图，这在过去的云江是没有人做的。地图上详细描绘了客户分布的区域，客户的属性以及客户的基本情况等，形式非常新颖。

项目启动前的几个月里，王总经常在晚上组织大家开项目的定位讨论会议。白天他没有时间，一方面要继续为公司在云江拿地皮，他需要接触本地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的老板和政府官员，另一方面，他还得组织设计部门做设计规划，为项目报建做准备。他只有晚上的时间来跟营销部门的人讨论项目的发展方向。

几个月下来，王总意识到了云江市场跟鹏城市场有很大的不同。鹏城的市场很好，什么产品做出来都可以卖出去，云江就不同了，客户要细分，而且产品也要细分，不细分你会发现每一个区间的客户数量都会少，做下去风险会很大，这是他最头疼的，当然，设计部门的工作量也大了许多。

他已经意识到改变云江消费者的习惯是很重要的，他对万隆地产的品牌究竟能否在云江迅速落地还没有把握，但已经感觉到云江这个市场供求关系总体趋于平衡，而且不是一个完全成熟的市场，不确定性因素很多，这也是他难以把握的。

眼见着云江城市化进程在推进，王总断定“城市”两个字对云江的中产阶层会有特别的影响意义，而且这里的高尔夫球场是时髦的城市人消费的场所，也能提高周边地区的地段价值，相信也会对城市中产阶层形成影响。就是这样，“城市”的定位一步步逼近了项目。

利用闲暇之余，王总走访了很多同行的项目，他基本上能背出他们的项目的组合和形态。他意识到要在竞争市场上赢得口碑和优势，必须用产品的形态来建立差异化的市场优势，所以，他力主把万隆地产的专利产品“情景美墅”产品带过来。他认为这种产品有市场杀伤力，而且可以有效地回避五环路的噪音影响。

正是这个产品的定位好，使得万隆“城市高尔夫花园”卖得很好，远远超出大家的预期。不但款式新颖，而且色彩现代，很有品质和品位，造型有艺术大雅之气，也有沉淀厚重之感。云江的白领们从来没有见过这样的产品，似乎很符合白领的身份，这也抓住了他们的心。

操盘手记：一个项目的定位是非常重要的，特别是一个原来并不熟悉的市场，一定不能大意，有时候当地的习俗就可能影响定位的准确性。

在产品上的突破，让项目形成核心竞争力的差异化个性，对于项目赢得市场是非常重要的，任何产品定位既要有尺寸上的界定，也要有情感上的诉求，情景美墅产品无疑是两方面结合的最佳产物。

“城市高尔夫花园”设计的风格是北欧风情，老虎窗，坡屋顶，红色和暗灰色砖混搭的外墙立面，这些情感符号让云江的中产们惊呆了，他们没有见

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过这么好的房子，这是真的。在万隆地产进入云江之前，云江的房子都很单调，清一色的古板建筑风格，难言艺术感受。

“城市高尔夫花园”堪称情景美墅，它叫绝的不但是建筑的艺术，还在于它的产品设计，最下层有私家花园，还有地下室赠送，第二层也有地下室赠送，还有退台阳台。越往上走，住宅的面积越小，符合资源递减的原则，最上层只有90平方米/套三居室，有效地控制了总价，云江的白领们被压抑的求美情绪一下被调动了。

万隆地产没有在部分建筑达到三分之二的进度时草率开盘，而是等到有相当一部分情景美墅露出屋顶尊容，城区内看楼通道两旁都栽上了绿色植被，并整理好了景观。他们在部分会所设施建设完成之后，选择在云江惯有的售楼高峰节点“五一”节进行了开盘。他们有意在渲染情景美墅的高贵，以及与环境配搭后的融为一体。

为了开盘，对项目的商业部分进行了彻底的包装，有花车，有吊篮，还有店面的商业广告。商业已经运作起来，商业跟情景美墅的生活混搭后，散发出美，使上门的客户有一种异样的体验，这是他们刻意而为之的。

后来，王总说为了一个完美的开盘，他们排练了三个晚上，直到每个细节都到位为止。他们早就已经预感到当天的客人会很多，推出的房子会不够卖，他们必须把一切动作做到极致才算合适，可以看得出来万隆地产员工们的严谨。

开盘售罄！这是一个必然的结果。

很多发展商派人来踩盘，结果当天很多踩盘的人，也加入到了购买的人群当中去了。在此之前，云江没有一家房地产企业能把开盘做得如此火爆，情景展示得如此到位。当时的场面人头涌动，售楼员们忙不过来，你不感动都不行。

情景美墅的造型改变了云江人的审美观念，不但征服了云江的白领们，还征服了很多云江的本地人。原来本地人单调的背后还有很多的情感，只是没有人敢于去发觉。

好家伙，2004年整个云江都是“情景美墅”的市场，有的云江发展商干脆抄袭起来，起名叫“花庭美墅”，产品上虽然做了一点儿变化，但魂还是“情景美墅”的魂，即使这样的产品也所向披靡，到哪个镇，哪个镇就大卖，人们发了疯似的抢购。那段时间“情景美墅”成了云江地产的时尚和潮流的代名词，万隆地产也正式奠定了自己品牌的基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万隆“城市高尔夫花园”的成功值得很多人反思，它教会了人们怎样在一个陌生的市场做产品，如何让一个项目捧红一家公司，它总结了很多方面的经验，也从一个方面告诉人们，其实市场是存在的，关键是我们怎样去挖掘市场。

或许，一个伟大的公司也不可能每一件作品都很优异，但至少第一件作品应该堪称经典，通过这件作品，充分反映企业的气质，体现品牌的内涵。当然，企业品牌的建立并非是一个项目之力可以完成的，但通过第一件作品被市场认知，至少可以让一个企业风起乾坤，创造传奇。

操盘手记：在一个地区做盘，第一次很重要，人们在对一个企业的认知中，是会跟实物联系在一起的，如果第一个楼盘能建立市场的充分美誉度，那么接下来的继续开发就会受到人们的追捧。

好的作品定下来后，营销的环节把握也很重要，怎样让一件产品最为充分地展示自己的魅力，并引导客户去认识，这些就是营销人要去完成的。

第三章 “森林湖”之痒

人们对“森林湖”的好奇是从名字开始的，虽然云江是一个多山多湖的城市，但简单地将“森林”和“湖”两个名字复合在一起，读起来还是很美的，以至于你想去探究，究竟它是一个怎样的绝色佳人。

没有到过“森林湖”的人一定会觉得这个项目很远，以为它在城市的边缘，或者道路崎岖、少有人去的地方，这样才能更为彰显资源的价值，无限风光在险峰，说的意思是相同的。但这一切似乎都错了，现实会把你留在城市最核心的中心区内，让人惊呼，这样的地方怎么也能创造出“森林湖”这样的奇妙意境呢？

就是这样，你不用怀疑，它不但不离城，而且这里原本没有湖泊，是人工巧夺天工创造出来的，这里也算不上什么山，这里的山也是人工堆起来的，堆山的目的是用来防止城市道路的噪音，没有别的意思。湖泊是在原来的一口池塘上改建出来的，有了湖泊，“森林湖”的名字就有了支撑，项目也多了一份灵性。

“森林湖”在云江的五环路边，环境谈不上好，地块只有 17 万平方米，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

建筑面积达到 51 万平方米，容积率2.68，也不是别墅这样的产品考究的指标，甚至只适合做洋房，否则，地块内会建筑挨建筑，挤得太密，更不要奢求什么环境了。

就是在这样的一个地方，中新公司导演了一出好戏，它打破了人们的传统思维，在一个如此高容积率下，做了一个超低容积率才能完成的别墅产品，让云江这座城市非富即贵的很多名流都在这里安家，实在是太出乎人们的意料。

“森林湖”项目有两个组团，分别叫“香樟林”和“兰溪谷”，两个同样有着诗情画意的名字。在这里透过山可以听到五环路上的车流声，也谈不上什么好，但偏偏云江的大户都喜欢这里，这里的洋房也已经炒到了 10000 元/平方米以上，而且改善型户型在云江出现供不应求，这是极为少见的。“森林湖”究竟有什么能耐把云江挑剔的人折服呢?

眼前的一切似乎让人不可想象，这样的容积率，中新公司却把它做足了，而且整个项目竟达到了 2397 户。“森林湖”的成功，使它在云江第一豪宅的形象已经是深入人心，而且还被列入了山水类大盘，这一点非常了不起!

看来容积率并不是豪宅标准的唯一指标，过去人们提及豪宅就会想到容积率在 1.0 以内这样的标准，在项目定位阶段，没有人敢于在这样的容积率内做豪宅产品，人们以为容积率在 2.0 以上就很难做低密度产品。看来中新公司在“森林湖”项目上的功底非同一般。

对于老姜来说，他真的很讨厌在小区旁边有五环路这样的重车行走的道路，除了噪音干扰之外，还有粉尘的侵扰，以及交通路线的组织也会是问题，这样的地方真的不可能建传统意义上的豪宅，但“森林湖”硬是做起来了，而且非常成功，几乎将全部类别的产品都把价格卖到了云江最高，这是一个奇迹!

老姜弄不懂为什么“森林湖”的口碑会这样好，如果你说自己住在“森林湖”，很多人会对你发出赞赏和惊叹的目光，所以很多住在“香樟林”和“兰溪谷”的客户不经意中会省掉自己小区的名字，直接说“森林湖”三个字，好像这才是自己的身份，这样才更有云江这座城市的荣耀，这样自己的心灵才会得到最大慰藉似的。

操盘手记：一个楼盘，如果不用做太多的广告而仅靠口碑的传播一举成名，那绝对很了不起。客户的口碑比什么都重要，经营好客户口碑应该成为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一条最为重要的营销策略。

越是高端楼盘，越要大隐于市，低调发声比高调唱戏要好得多，我们在推广中不能犯忌，要以最稳妥的方式对楼盘进行推广，豪宅不需要对卖点和人群作直白表述。

2009 年在“森林湖”二期别墅开售的时候，老姜清楚地记得有一位老板打电话给他，请求他帮忙订上 39 号别墅，这位老板说他请了风水师看了这里的所有的别墅，发觉只有 39 号别墅跟自己的生辰八字相符，请老姜务必帮忙订到。

老姜试着托关系找到了中新公司的张总，请她帮忙，张总很为难，她说二期的别墅基本上都订出去了，很难有多余的一套拿出来卖，更不要说指定房号了。老姜做梦也没有想到都是二期别墅了，而且价格也不便宜，每平方米在 2.8 万元以上，一套别墅总价在 2000 万元以上，这样的价格还会这么好卖？老姜想不通。

后来了解到 39 号别墅，已被一位云江商行的行长订走了，不过他还没有交钱，据说这位行长也是云江的实力派人物，他也请了风水师看过这套别墅，基本上要定了。老姜将这个信息告诉那位老板，没想到这位老板非常执着，他还是要老姜想想办法，说私下给些钱也可以。

老姜只得再次请求中新公司帮忙，能否给这位行长做做工作。大约等了一个月，好消息来了，那位行长决定放弃了，他有另外的安排。老姜立刻将这个消息传递给了那位老板，还帮他争取了一个点的优惠，那位老板最终如愿以偿。

这些人都不是一般的人，能出得起 2000 万元买别墅的人，一般身价都过亿元，而且都是云江各行各业顶尖的人物，他们都纷纷抢滩“森林湖”，说明“森林湖”的产品不一般。这次经历让老姜对这个项目刮目相看。

后来老姜又了解到，在 2007 年“森林湖”一期开盘的时候，18 栋别墅还没有拿到市场上卖，就被一抢而空，这些别墅都百分之百临湖，全部是被一些老板级的人物买走，而且这些老板身份显赫。老姜熟悉的其中一位老板，一出手就买了三套，一套自己用，另外两套分别给自己的两个孩子，正是这群老板把“森林湖”捧红了。

没错，“森林湖”营销最为成功之处，就是先做圈层营销。在云江的老板圈子里兜售产品，得到他们认同后，项目营销以后的路就好走了，这些人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身份无疑界定了楼盘的档次，间接提高了楼盘的身份，也让项目定价上有了更多的溢价能力。豪宅如果一开始就能把圈子这一点做透，成功指日可待。

老姜不得不佩服中新公司林总的高明，他力排众议，在项目一开始就主张做圈层。在项目的产品规划上，他大胆在临湖段做了相当多的大别墅，面积区间在600~1000平方米/套，售价都在2000万/套以上，私家园林面积和别墅的建筑面积，采取了二分之一的设计思想，这样的私家花园尺寸让老板们很满意。符合了老板们这个消费圈层的需要。林总没有选择过多的小别墅是明智的。

操盘手记：销售别墅产品有一个经验是必须牢记的，那就是任何别墅产品要先卖圈子，再卖剩余的产品才正确，因此，为了提高别墅的圈层感受，一般可以在别墅中设定一个特定的大别墅组团，让别墅区的圈层感觉凸显出来。

贩卖圈子是贩卖别墅的基础，任何时候在营销中都必须牢记，别墅的圈子确定之后，产品的尺寸和平面结构的细节设计就很关键，这些涉及圈子的喜好。同时一定要控制住一个地区不同圈子的总价需求尺度，不能超出人们心里的购买底线。

老板们都是见多识广的人，他们为什么能看上“森林湖”，并喜欢上它，那是有原因的。在别墅路边的堆坡，这是云江高端楼盘的首创，这样的园林手法可以一举多得，既可以隔除路边的噪音和粉尘侵扰，又可以营造良好的生态环境，产生截然不同环境对比效果，而且产生的地势变化丰富了景观效果，这一点相信老板们都看到了，而且印象深刻。

其实，项目最为出彩的还是中新公司林总提倡的公园生活方式，在这里淋漓尽致地体现出来。虽然是人工堆成的山、人工开凿的湖，但项目的环境设计是花了不少的功夫的，硕大的香樟树把“森林湖”装扮得郁郁葱葱，风景怡人。行走在人行道上，你仿佛走进公园一般，经过修剪的植被或裹成球状，或形似雕塑，千姿百态，分外妖娆。

篱笆上挂满了绿植，或横着长，或竖着生，地上看不到泥土，茂盛的植被让你猜想这里好像有了一定的年轮，别墅好像有了一段历史似的，这里的一切都是云江人喜欢的环境。一轴五园四区的环境，分明是公园的几处变景，让人的心情异常的愉悦，没有了烦躁和紧张。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"森林湖"不是公园，仅仅不过是豪宅社区型的一个楼盘，但这里分明又是公园。这里不但有可以跟公园比拟的环境，还有很多公园没有的休闲运动设施，林荫之间是网球场和泳池，还有你随意可以走一走的路旁，看到杜鹃盛开的红花，闻到花香。"森林湖"啊，确实很美，叫人心醉！

从2006年至今，你想象不到这里还是一个正在不断被开发的楼盘，别墅区里异常的安静，听不到五环路上的车鸣，看不到山水之外城市的繁杂，这里嗅到的是清新，享受的是不一样的宁静。特别是在春天，小雨过后，这里会感觉更美，有了负离子的味道，你好像置身在人间天堂，好不惬意，好是闲适。

老姜不明白当初林总为什么会是这样一般考究，用异常极致的手笔来描绘"森林湖"，并给它安上这么优美的名字，叫人浮想联翩。林总瞄上了云江顶级俱乐部的人们，他知道他们需要什么，他知道如何为他们打造不一般的公园生活方式，这样的公园生活不是一般的人可以享受得到的。"森林湖"集大器于一城，成为引领云江高端生活的样板。

老姜十分佩服林总的胆略和勇气，他能在这样一个地方，妙手回春，使一块并不起眼的地皮，有了超值的溢价能力和丰富的价值想象空间，林总的睿智功不可没！如果这块地交给别人，或许是一种不同的做法，没有了今天的回味和意境。

操盘手记： 有时候，不同的思维可以做出不同的事情来，关键是看一把手的智慧和胆识，一位优秀的舵手，往往会有不一般的功底，使项目有不同的想象余味。

毫无疑问，公园的生活方式值得推崇，如果我们的花园都能像公园一样，生活的品质无疑会得到最好的诠释，而且公园的生活方式可以让受众者有很好的想象力。

认识"森林湖"，不能不去到这里的会所。会所是典型的低调奢华，门面上看不出什么，很普通，立面跟别墅没有什么不同，大堂也没有富丽堂皇般的张扬。会所镶嵌在别墅之中，超凡脱俗，甚是淡雅，只是门口零星的车辆来往，让你发现这里不是私家别墅，而是一处极为普通私密的交际场所。

这里的负一层被改成了餐厅，做着传统的云江口味的粤菜，一般只做熟人生意，但生意很好。"森林湖"内的老板们每次的商务应酬，就足够使餐厅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意红火，它根本不用到外面去拉客，“森林湖”的主人们会帮它做宣传，有时候会带很多朋友来消费。

会所是一个合院形式，走进合院是一个小型的花园，这里有点像欧洲的皇宫，只是朴实无华一些。在项目的四周分布着各式的功能房间，可以是台球室、小型剧院，还可以是贵宾室、商务会议室，这里只要有需求，功能马上可以进行变化。

老姜最喜欢的是这里具有西班牙建筑风格的室内泳池，它一年四季都可以在23度恒温下使用，泳池长25米，水深只有1.8米，你不必担心进入深水区而生怯意。游泳结束后你还可以选择桑拿，然后冲凉离去。

这里的水用了自循环系统，水质很好，每天有两班人进行照看，他们不但服务态度好，而且非常细心，经常会检查一下水温，还会随叫随到听从你的指示。当你从泳池出来的时候，服务员会热情地送上一杯水，笑容可掬。

在这个会所的室外，香樟林间是网球场，很多云江的名人在休憩的时候，喜欢到这里来打打球，放松一下自己的心情。这里很安静，以至于寂静中，你可以听到网球落地的声音，还有运动者用力的呼吸声。

会所内开了一个便利店，相当于生活超市，基本上能解决这里的人们日常百货的需求。猛然间你会惊奇地发现，会所占用了很多公共空间，有些浪费，好像又是故意的，将奢华溢于会所设施的言表。

会所成为了“森林湖”项目的一个象征，他有着所有豪宅共有的气质和内涵，并将健康人生的品位置于会所的每一个科目上。在这里人们可以交际，可以运动，可以自由放松心情，还有就是可以在朴实中享受自然带来的韵律。这样的生活并不夸张，毕竟这个圈子的人都是过来人，他们希望能返璞归真，自由洒脱一些。

如果没有这样一个会所，“森林湖”是不是会少些什么呢？好像确实显得会不丰满。

操盘手记：会所一般是一个项目的画龙点睛之笔，值得发展商们重视，看似浪费的东西，但对于项目的生活方式诉求而言实属必要。

然而，会所的功能设计是要讲究的，既要考虑项目定位的需要，又要考虑未来经营成本控制的需要，因此，两者不可偏废，要相得益彰。

好奇之下，翻开“森林湖”的规划图，你不免有些惊叹，17万平方米的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

土地上，有了将近三分之一的土地来做湖泊，高端别墅几乎都伸到了湖里，形成了高贵的半岛，两个别墅组团交相辉映，平静的水面流淌着浪漫。

在云江人的记忆里，水意味着财，有水的地方就一定是财运好的地方。中国传统的风水文化中，也把水看得很金贵，它是财富的代表，而山则代表着官运亨通。"森林湖"虽然自身的土地上没有很高的山作为依托，但地块旁边的东西两面的山峰，恰好被林总设计成了项目的很好的远景，山坡绵延到地块中间，有了龙脉相承的味道，使得"森林湖"的风水环境有了很好的说法。发展商把西面的一座山干脆改建成了公园，使这里别添了一份惬意。

"森林湖"的洋房被搁置在南北两个角上，占得土地面积很小，清一色的高层建筑，占了项目很大的容积率，这里的洋房户型，全是120平方米/套以上的自住型产品。很多客户之所以选择"森林湖"的洋房，一方面是冲着这里的圈子去的，另一方面，这些人也太喜欢这里的公园生活，他们喜欢这样的有城市感的生活方式。

堆坡之后的"森林湖"别墅区，似乎少了很多五环路上汽车噪音的侵扰，里面鸟语花香，别有洞天，好一派恬静的贵族庄园景象。你不得不承认，"森林湖"已经是云江的城市生活的头等舱，虽然这里将来也只有6000多人生活，但都是一些有身份、要面子、懂规矩的绅士之人，圈子的烙印和圈子的文化，这是很多人看重的。

晚上，湖面给每一户家庭送上晚风，带着清凉，还有树梢上乳叶的芳香。望着灯光下的湖中倒影，迎着微风，在私家花园里品着茶，偶尔听到蟋蟀的叫声，以及水中的蛙声，静下心来，在云江你觉得自己有了一份难得的自在。

如今，云江大道上已经有了"森林湖"的交通指示牌，这标志着"森林湖"已经升格为城市标志性建筑区，不然，政府部门不会给你义务指路，这样的待遇是难以想象的。驱车在云江大道上行驶，你可能看不到"森林湖"全貌，但快到五环路桥的时候，你知道"森林湖"就要到了。

买不起"森林湖"的人，不敢去到"森林湖"窥探，因为市场上已经把"森林湖"作为云江的顶级富人区来看待，在他们的眼里，这里一定是穷奢极欲，富丽堂皇，全然是贵族的气派。只有那些坦荡的人，鼓起勇气去到"森林湖"的会所走一圈，才猛然间觉醒，贵族生活原来是这样自然宁静，甚至低调到让你无法想象，于是人们开始反思自己的精神家园应该是怎样的，这是不是对财富反叛后的一种嫉妒呢？答案当然应该是否定的。

贵族门户也好，圈子人文也罢，反正在当年的"森林湖"争议声中，林

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总的文韬武略被证明是对的。他做了云江一个极不寻常的市场，他让很多云江人重燃生活方式的火焰，心里是痒痒的，于是新的目标诞生了。“森林湖”之后，云江这座城市的豪宅也将再次雄起。

操盘手记：项目的定位受很多因素影响，如果抱着传统的观念不变，很难有今天“森林湖”项目的诞生，其实高容积率下也是可以做豪宅的。

豪宅的定制不一定要把豪装作为第一目标，而是要低调奢华，返璞归真，寻找自然中的价值才是最高境界，创造自然比堆砌人工作品要好得多，只有自然才会永生。

第四章　玫瑰之约

“玫瑰园”入市之前，是一个烂尾了十三年的项目，由云江的一家知名房地产商蓝锋公司接手。项目位于云江市煌疆镇内，地理位置不差，越过一条马路，对面就是煌疆镇政府所在地，南面是镇中心主干道，不用过一条街就是该镇最大的商业百货机构所在地。只是门前的公路如今已变成了一条快速公路，而南面也被一些凌乱的建筑挡住了项目的展面。

项目早期是由一位香港老板建的，设计风格和户型布置全部是采用了香港人的做法，紧凑又不舒适，甚至很多房间显得歪歪扭扭的，不实用。不知道现在的香港人用起来是不是合适，反正内地人不喜欢，说不上是不是阁子楼，但没有现代人对户型的讲究。

项目原本不叫“玫瑰园”，这个名字是后来项目组起的，湖南卫视《玫瑰之约》节目给了项目组很大的启发，他们想把这样一个别扭的住宅，调整一下感觉，增添一些生活的情趣，附上主人翁的生活感觉，再推向市场。

策划的很多前期工作，实际上是在给项目找到的特定客户，赋予一种感性的形象包装，嫁接他们想要的生活文化，以此期待他们对项目生活方式的热爱。这个阶段往往是严肃中透着天真和浪漫，不能漫不经心地做，但可以天马行空地想。

把玫瑰这样一个漂亮的花朵名字，加给一个烂尾了十三年的楼盘，未免有一些牵强，有人担心这会不会使市场产生反感，认为发展商是在故意诱骗消费者的感受，而给项目的销售带来麻烦。分析下来，大家认为这是多虑了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除了名字，烂尾的项目还要被彻底改造才能入市。

大家并不知道为什么当初项目建成后，已经卖掉了十几户，并且已经有人居住，后来没有卖完的在那里成为了烂尾楼，到了现在被人 2000 万元收购，这是相当可惜的。大家碰撞后，觉得这样一个十三年前的产品，如今要卖出去，必须经过两方面的改造才行，一方面是将里面效果变一变，让项目显得年轻而现代一些，另一方面是采取带装修销售的方式，用装修来掩盖户型的不足。

蓝锋公司的张总很赞同项目组的建议，这个项目如果不彻底颠覆原来的形象，恐怕很难被市场接受。煌疆镇的人都知道这个项目已经烂尾了很长时间，但他们并不知道这个项目发生了什么，还以为是经常闹鬼，所以花些钱改造一下是必要的。

唉，房地产这个行当，其实烂尾楼是最难卖的，你不知道市场会想些什么，大家有很多疑虑和猜测，谁敢出手呢？不像新盘，怎么做都在市场上有一种很诱人的神秘感，逗得大家愿意去看看，高兴了就可以无顾虑下手，烂尾楼呢，总有些忐忑不安的感觉。

操盘手记：对于一个烂尾了这么长时间的楼盘来说，操盘是有难度的，因为产品已经定型，肯定也已经落后，这期间还有一些人文因素的影响，这些都会给市场不好的感觉。

但无论新盘还是旧盘，作盘的程序是一样的，首先要从客户出发，找到特定的目标客户之后，你才好运作。否则，你不要指望在市场上可以瞎猫摸耗子，找到路子。

当初大家用玫瑰的花名来包装项目的形象，还有一层意思，那就是将来大家指望把房子卖给那些刚需型的年轻客户，或者卖给一些年轻的投资客户。因为只有他们不会太计较这些东西，楼盘的包装感受，很容易引导他们的消费。

大家达成了一个共识，那就是烂尾楼在云江的煌疆镇市场是很难找到突破口的，这里的人太了解这个楼盘了，他们宁肯选择观望，也不会下手，每天在街上经过，这两栋烂尾楼竖在那里，谁看不到呢？对年轻人来说也许没什么，但还是有些不舒服呀！

于是，大家瞄准了鹏城，因为煌疆镇紧挨着鹏城，鹏城的客户通过一条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公路，只要十五分钟就可以直达煌疆镇的中心大道。如果这个项目能把鹏城的市场打开，项目卖活了，煌疆镇的客户也许就会出手了，这样一来就可以实现销售目标。

“墙内开花墙外香”，这种感受在很多地方是有的，“玫瑰园”项目看来也要走这条路子才行，不然，开盘开得不好，会影响这个项目的走势。2007年那个时候，也是云江楼市最好的季节，鹏城人经常会杀到云江的中腹镇来买房投资，还有很多开工厂的鹏城人，他们嫌鹏城的成本太高，干脆把自己的工厂也搬来云江。所以，这个时候，鹏城人在云江买房也是一支不可忽视的力量，很多楼盘都瞄准了他们。

蓝锋公司也真舍得花钱，把“玫瑰园”的售楼部做得十分的抢眼和漂亮，档次也非常的高，俨然是一个大盘似的。显然，发展商也想通过售楼部，给市场相当的震撼力，一来彰显自己的企业品牌，二来营造“玫瑰园”项目的形象，总之，效果很好。

在卖点的筛选上，对于三层底商上的两幢单体楼实在不多，你几乎很难从房地产的“6 要素”中，在竞争市场上找到合适的切入点。大家开阔思路认为有三点值得运作：一个是通过装修房来提高项目的市场性价比的同时，也能走出差异化来，毕竟提供了一种简单便捷的生活方式；在第二点上，要把地段价值挖掘出来，充分利用旁边的商业百货设施，体现项目的中心区地位，还有对面的政府机构，这些都是中心区的有利地位，客户是会信服的，尤其对于鹏城的投资客来说，更有说服力；最后一点是拿租金说事儿，这是云江人非常习惯的投资方式，销售员可以通过给客户算账，来彰显项目的投资价值，这一点恐怕任何人都会相信。其实，房地产这样的高值固定资产跟金融关联性很大。

三点明确后，事实上项目的推广工作就基本准备完毕了。“万事俱备，只欠东风”，项目如期开工，棚架已经上了外墙，人们看到了项目启动的架势，不再相信这个项目会继续烂尾下去。

操盘手记：项目入市前是要想清楚的，很多细节不能含糊，整套的推广构思中的基本要素必须完备，否则，实施起来会丢三落四，出现不清晰的逻辑混乱。

从客户出发，建立客户喜好上的价值诉求，以及客户心中的纠结如何打消，这些问题对于项目的营销都很重要，不要认为一个项目的营销就仅仅是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推广。

2007 年的春天，“玫瑰之约”的行动开始了。此时的云江，大地已经回暖，街上木兰花树梢上结满了绚丽的花朵，一派春意暖暖的样子。煌疆镇的商业广场上，多了一些人在给大家派送玫瑰花，春天里的玫瑰花格外艳丽，吐着花香，千姿百态，仿佛在向人们诉说着什么，暖暖的，却有些羞涩。为配合售楼部的开放，项目组特意安排了在街上派送玫瑰花的活动。

派送花的人满面笑容，身上的红飘带上写着“玫瑰之约”四个字，态度诚恳谦卑，接到玫瑰花的人，会不自觉地停下脚步，抬头仔细打量一下护花使者们甜美的笑容。这个时候，你还会接到她们递过来的一张宣传“玫瑰园”的单张，上面标注了“玫瑰园”的位置，还有很多的生活画像，极致之极，你看不出是一个烂尾了十三年的楼盘。

上午 9 点之前，楼盘有了不少的空飘广告升空，拖着长长的条幅，上面用醒目的大字写着“玫瑰约你来相会”、“街上流行红玫瑰”等字样，好像这里真的盛产玫瑰，有一种扑鼻的味道，热烈而不落俗。

恰巧，这一天是周末，大家指望着鹏城人会开车过来看楼盘。早在前两天，项目组就向鹏城指定的地区发了近 30 万条短信，介绍“玫瑰园”项目售楼部开放的信息，邀请大家前来参观。

销售员们也喜欢接待鹏城的客户，这是因为鹏城人豪爽，买楼的时候比较直接，挑剔之余成交速度也很快，销售员的笑容也会多一些。不像云江当地的客户，看楼时计较的东西比较多，口袋里的钱捂得紧紧的，生怕被别人掏出来似的。

果真，上午 10 点后，很多鹏城人陆陆续续来到了“玫瑰园”的现场，他们手里都拿着玫瑰花，脸上堆满了笑容，还略带一些羞涩，玫瑰似乎让他们找到了当年恋爱时的感觉，唤起他们很多的回忆，虽然看楼的时候身边多了小孩作为尾巴，但美好的时光，还是让他们在春天这样一个季节里有了不少的冲动。

这些正是项目组喜欢捕捉的感受，玫瑰不仅是项目的一种象征意义，还是目标客户的心灵喜好，两者的感受嫁接在一起，看楼的心情也会大不相同。

这一天的效果很好，售楼部来了上百批客户，诚意度不低，现在市面上的房子已经卖到了 4600 元/平方米，而“玫瑰园”的售价开出来的区间价也才不到 3500 元/平方米，还带装修，对于投资者来说很划算。鹏城人脑子里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

算得过来账，他们的注意力全部落在了投资价值上，他们预期这样的价格一定有升的空间，即使退一步想，房子不涨，还可以用来出租，也省去了很多的麻烦。

煌疆镇上的人也有来看房的，显然，他们没有鹏城人那般冲动，他们也没有那种看到玫瑰花后的喜悦表露，他们的眼神充满着疑惑和不解，虽然也有部分人喜欢，但他们不愿意表露自己的喜好，他们希望再等一等，反正这个项目就在家门口。

操盘手记：营销活动必须是扣准项目主题来开展的，项目主题的诉求必须与项目的现场展示和价值点做到形象统一，号称“三位一体”，这样才能调动客户的情感。

本案中玫瑰花是一件很好的道具，它既能与项目的主题附和，又能唤起人们情感的共鸣，这样的选择无疑是最好的。这是营销的一个细节，非常重要。

这是项目第一次试水动作，看来营销定位很准确，以鹏城客户作为项目的第一波主攻方向取得了成功。总结会上，项目组非常得意自己的操作手法，认为“玫瑰之约”行动富有市场的新意，达到了改变项目形象的目的。

“玫瑰园”的项目决定在5月份开盘，这个时间必须倒关门，工程必须配合上，不说准现楼销售时间，至少让客户感觉交楼时间不长，这样能进一步打动客户的消费心理。认筹的时间不多，只有一个多月的时间，这期间还要跨过4月份的清明节的淡季，时间一刻也不能耽误！

就在3月底，项目启动了第二波推广的攻势，目标依然锁定在鹏城，与前不同的是，这一次推出了很多实惠的促销政策，缩小了价格区间，而且打出了“即买即收租”的标语，与此同时，也没有忽略本地市场的需求，特意为本地人的喜好，准备了一本新的销售说词，强化项目的性价比关系。

这一段时间，大家心里都很紧张，很担心项目推广效果会昙花一现，好在这个时候市场很好，客户的买房心态完全跟前一年不同了，大家都在看好楼市，市场上什么样的房子好像都卖得出去，疯狂的购房心态正在形成。

有时候，楼市也是看命的，有的人命好，销售的点儿踩得准，楼盘不用花多大力气就卖光了，而且价格不差；有的人命不好，选的营销节点不理想，价格就是卖不起来，无论产品多好，就是走得慢，你很难想象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"玫瑰园"的入市时机可谓天时地利人和，一切都具备，虽然项目还是过去的形象，但经过改造和包装以后，"玫瑰园"的市场口碑有了很好的改观。人们虽然心里还有些疙瘩，但已经不会用原来的眼光来看待项目了，主人都换了，面子也不一样了。

项目的认筹情况，还是不错，鹏城人占了8成比例，搞得云江本地人莫名其妙，看到销售员自信的表情，再看看自己即将认筹的筹号已经去到200多号，他们开始半信半疑项目起来，很多胆大的本地客户也跟着认了筹。

一切都在按照预期的方向在走，"玫瑰园"的300多套房子，看来不愁卖。蓝锋公司的张总很开心，他跟自己公司管营销的朱总开玩笑地打赌，就是"五一"节当天开盘能卖多少，朱总说五成，张总说不止，可以卖到七成，双方约定输了的人要请吃饭。不管怎样，大家对市场都很乐观。

操盘手记：天时、地利、人和，营销是很讲运气的，其实运气的背后是销售时机的把握，这是需要讲市场研究并做出市场判断的，不是随意的游戏。

不管怎么样，按照专业的方式把营销的动作做足，而且做准确是必要的，至于定价一定是随行就市，不能逆市场而运作。

2007年5月1日，老姜还清楚地记得，开盘的那天，谭总将老镇长请来参加开盘盛典，并请老镇长上台发言。当老镇长站在台上的时候，他禁不住激动，老泪纵横地说道："等了十三年了，这个烂尾楼终于可以面市、开盘了，值得庆贺！"

好家伙，老镇长这一激动不要紧，给整个营销行动带来了麻烦，很多在场的客户知道这个项目烂尾十三年了，很多客户清醒过来，他们恍然大悟，开始犹豫起来。老姜粗略数了数，有近30批认筹客户二话不说，直接离开了销售现场，认的筹也就白费了。

这些人后来买没买不得而知，但老镇长在这个时候的此番发言无疑是个失误，也是大家事先没有料想到的，给现场的营销氛围无疑带来了不好的效果。大家马上想办法挽回损失，当机立断，迅速进行解筹活动，他们要在其他客户还没有明白过来的时候，将他们的注意力转移到销售现场来，让现场的抢购氛围来弥补老镇长口误所带来的不良影响。

总算处理及时，大多数客户还没有受到太多的影响，他们被现场的氛围感动了，纷纷落定，当天就卖了150多套，占到总货量300套的50%，成绩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还算不错，粗略统计，鹏城客户占到了80%，这个结果符合预期。事后项目组的同事们笑称，真是“没有卖不出去的产品，只有卖不出去的价格”呀！

看来老镇长的这一搅和，让张总的预期落了空，不得不请朱总吃饭，输了一顿饭钱，有些遗憾。但无论张总还是朱总都很开心，毕竟这个结果超出了老板的预期，证明他们的工作是做到位了。

看到“玫瑰园”卖得这么好，这是真的，云江本地人已经眼见为实，接下来他们开始出手了，虽然价格涨了一点儿，他们好像也不在乎，他们本不缺钱，只是他们要等一等，要看一看，生怕上当受骗。

不出9月份，“玫瑰园”项目就基本销售完毕，大获成功，鹏城人最后占到了六成，云江本地市场占到了四成，这无疑是一次营销的全胜，虽然有天时地利的成因，但策略的对头是功不可没的！

这一年云江的楼市前十个月都在攀升，“玫瑰园”顺势推盘，顺势营销，给市场留下了深刻印象。“玫瑰园”把煌疆镇的市场搅得很热，很多人开始注意到煌疆镇这个过去被忽视的市场，也点燃了人们对这个地区投资的心中之火。

“玫瑰园”的玫瑰花不会凋零，它还会怒放，妩媚娇容！它代表着营销这个职业的一种境界，更展示了营销这个职业里这群人的可爱，他们每个人心都像含苞待放的玫瑰花，感动着客户，感动属于他们自己的荣誉！

操盘手记：细节决定成败，在营销活动中，每一个动作的操作都要注意，不能出现纰漏，否则，会影响营销策划的效果。本案中老镇长的讲话稿是需要预先设定的，不能乱来。

营销需要创意，这没有错，时机再好，也需要人去有艺术的而为之，不然就不会有预想的效果。所以，营销创意是必须结合时机来做的，只有结合好，营销才会展示威力。

第五章　危机第一枪

2008年3月的云江，春雨绵绵，刚过完春节归来的人们依然还在懒散之中。每年这个时候，云江的很多外地人春节花费之后的剩余，往往会想起买房，他们会在各个楼盘跑来跑去，找寻自己满意的房子，然后毫不犹豫地定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下。因此，长时间待在云江的发展商都会知道，3 月份的这个时点是营销的好机会。但这一年不同，刚刚肆虐的金融风暴，加上国家坚定的房地产调控政策，让很多云江人惊吓之余，有了楼价下跌的预期，他们手握钞票在等待。

云江的媒体人是一群闲不住的人。这不，春节刚过，媒体人就在房地产这个板块找话题说事儿了。他们把整个注意力放在了楼市的走势分析上，冲着腥味儿想报道房地产究竟全年将怎样铺排。他们敏感着呢，哪里有风吹草动，他们就往哪里聚，轰动的楼市新闻是他们最想要的，降价这个敏感的话题，他们最感兴趣！

的确，新年过后，云江的楼市有了一些变化，年前“金色华庭”的降价还没有什么，影响也就那么一阵子，节前嘛，很多人都已经忘了。但节后，云江两家有影响力的品牌房企，也加入到降价的行列中来，这可是新闻媒体最愿意捕捉的大新闻呀！

做出降价促销决策的品牌公司，分别是本土的光达地产和外来的万隆公司，两家公司几乎是在春节后上班的同一时间，选择了旗下项目全面降价促销的方式，降幅还不小，有 25% 之多。媒体朋友们把这当成了报道的头等大事，用醒目的主流发展商降价标题，做全程的全面跟踪报道，这个报道的力度前所未有，好像云江的房地产市场就要崩盘似的，叫人看着揪心！

情况的确不妙，降幅之大是云江从来没有过的，但也不至于有媒体那么多的质疑。发展商降价是主动行为，还没到死的程度，他们需要尽快回收现金，每个企业考虑都不同，有回避风险落袋为安的，也有想等着机会来临，趁火打劫进行项目收购的。当市场看不好的时候，收收手是对的。

媒体对市场一点儿都不客气，他们不依不饶，好像要故意吸引市场眼球似的，还有一些媒体，上门质问这两家发展商的老板，问他们为什么要选择降价，本来是一个低调的行为，结果成为了一个公众事件，企业还得正式面对。那段日子，市场乱象丛生，房地产商们的日子不好过。

最揪心的是，很多小发展商跟随大发展商降价幅度一样，但销售结果完全不同，降价在后面的楼盘同样卖不动，他们真的不知道以后的市场会怎么走，悲观之余，甚至有部分发展商想赶快把项目清掉，离开这个可怕的行业。

确实有很多小业主也被胡搅蛮缠的媒体轰炸式的报道搞懵了，他们起先看到价格下降的幅度很诱人，纷纷出手抢购便宜货，市场曾出现过一波销售的小高潮，这个时候降价迎合了很多刚需客户的需求。但越买下去，越多的楼盘加入到降价的行列中来，他们也开始不知所措起来，什么时候是个底呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这一幕触目惊心，双重打击下的楼市脆弱不堪，稍有风吹草动，市场就风雨满城，动荡下的云江楼市让企业看不到尽头，只好跟随做乱世中的动作。房地产的老板们挥舞着鞭子赶着营销人员往前冲，他们哪里知道市场已经今非昔比，困难重重呢?

操盘手记：世界上没有只涨不跌的楼市，不管土地资源多么紧缺，房地产市场还是有自己发展规律的。七年一代人，也是房地产完整的一个周期，这本身也是规律。

金融危机降低了人们的收入预期，使得人们对未来的经济前景存在不确定的预见性，这样的情况下，房地产业肯定会受到影响，这个时候房地产企业应该以手握现金流为原则，力求提高资产的流动性。

但万隆地产和光达地产的同期降价绝非云江地产降价的第一枪，在这之前，云江的“金色华庭”项目早在2008年1月20日赶在春节前就提前降价了。老姜清楚地记得当时的“金色华庭”项目从6800元/平方米的价格直线降到4680元/平方米起价，最后实现均价在5200元/平方米左右，降幅达到27%，四栋洋房在两天内全部卖光，回收现金2个多亿，它是云江地产史上危机之下成功出逃的经典案例。

为了抢占营销的先机，“金色华庭”项目当年使出了两招：一招是直接降价，不遮不掩，喊出5000元/平方米上下直逼云江中心区低价的口号，没有任何的营销储客期，事先市场也没有任何征兆，仅仅通过一次新闻媒体发布会的形式，用新闻的口舌将信息第二天传播到市场，最终实现了自己的销售目标。另一招是回馈已购房业主行动，这是事先经过策划，在降价之后完成的一次漂亮的营销阻击战，项目组是用项目的车位购置款的部分赠送来缓和已购客户的情绪的，由于数额还比较大，基本上能够弥补已购房客户的部分损失，小业主很平静地接受了这个现实。

项目组把回馈业主的事件也做成了新闻事件，同样开了一次新闻发布会，请来了几乎所有的媒体记者进行广泛深入的报道，虽然在云江的新闻报道的效果不如第一次来得那么震撼，但还是惊动了中央电视台《现在播报》栏目，他们用显著的现场画面报道了回馈的这件事情。

后来老姜才知道，“金色华庭”的这次回馈，创造了中国房地产市场的一个全国性第一，史无前例地影响到了当时的全国的房地产市场，也使得“金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

色华庭”在云江名声大噪。两次推广全部采取新闻事件的方式入市，既节约了推广的广告成本，又产生了事件的公信力，这一点是老姜尤为欣慰的。

出其不意，战无不胜，这是“金色华庭”最后总结出来的成果。一个名不见经传的楼盘，能够在一夜之间搞得一个800万人口的城市家喻户晓，这是难能可贵的。此时，很多发展商们还在挺着，有的卖不出去楼干脆让员工放假睡觉，根本没有什么积极应对的手段，这是值得反思的。如果后来没有国家4万亿元的救市策略，房地产开发的风险只能由发展商们自己买单，那个时候就没有握着现金流的好彩了。

操盘手记：营销时机的把握对于操盘手来说是十分重要的，把握时机是回避风险、获得超值利润的最好手段，不要错过时机，也不能指望能把握最好的时机，最佳时机的把握是要点。

营销的手段千千万万种，但能否利用新闻事件手段来营销，这是需要媒体驾驭的，并不是每个人都能做得来的，如果成功，效果还是很理想的，无疑新闻事件是推广的手段之一。

后来，老姜得知“金色华庭”降价出逃后，被市场发展商一阵痛批，说“金色华庭”的发展商破坏了游戏规则，没有职业操守，搞得发展商胡总连开会都不敢露面，这是老姜没有想到的。听说云江政府的很多官员也有微词，虽然他们不公开发言，但私下里也是骂声一片。

很多云江本土的发展商，并不相信2008年的云江房地产市场会降价，他们非常乐观，认为这么些年来云江的市场按照自己的规律在走，楼价也不算高，云江人有的是钱，本地的需求能够支撑云江的楼市走下去，似乎金融危机给云江的楼市没有关联，他们太过于天真了。

经济一体化是全球性的问题，云江早就对外开放，云江的房地产市场也不再封闭，周边市场的任何风吹草动，都会影响到云江楼价和需求的波动。云江这座城市已经在工业化的道路上走了很多年，云江的农民正在接受城市化的改造，怎么能用狭隘的思维认为云江的市场不受外界影响呢？

然而云江确实有很多的老板思想很朴素，认为只要圈子里的老板们能联合起来挺住，云江的房地产市场就不会坏到哪里去，可能吗？房地产市场早就市场化了，每个企业的状况都不同，能挺住市场不降价，能挺住现金流吗？三分的息差贷款你企业受得了吗？这些问题很现实，也很残酷，只能用市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的手法自救才是正道，没有别的办法。

那段时间，胡总每次碰到老姜，就诉苦连天，一位五十多岁的人真不容易，一个小小的降价走货，要让自己背负这么大的责任和压力，这是他事先没有准备充分的。老姜非常同情胡总的遭遇，但帮不上忙，只能由胡总一人扛着。想当初，胡总也是一个地产乐观派，认为中国的房地产市场还会涨下去，这次的动作也是经过激烈的思想斗争的。

操盘手记：“识时务者为俊杰”，这是没有错的，房地产市场不可能一直涨下去，遇到突发事件的时候，也可能会改变房地产的运动方式，所以，要有风险控制的意识。

不要将市场割裂起来看，市场的相关性是很高的，就像证券市场，周边市场变化的时候，可能会波及本地的市场，全球化和市场化的环境下尤其如此。

其实，市场早就有征兆，“金色华庭”项目的第二期非拼合户型（单一房产证）于2007年10月开盘，标价6800元/平方米，360多套房子就只卖出去50套。后来的总结分析出的原因很多，那个时候国家在2007年10月发布了房地产调控措施，提高二套房的贷款比例到四成，这样就打击了改善型住房的需求，而“金色华庭”项目正是140平方米以上的改善型住宅，这也就难免了。

再说云江历来改善型住宅需求就比不上刚性需求，大户型同质化现象很严重，竞争在这个产品段上很残酷，而“金色华庭”项目除了靠近云江大道，在新城市中心区之外，什么优势都没有了，加上小区没有实现完全的人车分流，还是二手接盘开发的楼盘，口碑上也存在一些问题，这些都制约了项目的销售局面。

大家想了很多办法，但就是没有办法撬动市场，乐观的胡总看样子也坐不住了，他开始经常到销售现场来看看，跟销售员聊聊天，间接了解一下市场情况，但他老人家还是老到，心里急但表面上看不出来，他也没有给老姜太大的压力，但这样的时间不可能一直延续下去，否则，好朋友也会翻脸。

此前大约在2007年8月份左右，云江的市面上经常出现一些不和谐的声音，基本上都是经济方面的，首先是云江的制造业速度降了下来，外贸出口违约现象开始呈现，小企业倒闭的现象开始出现，还有的企业员工开始到市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

政府请愿讨薪，国际市场上，美债危机似乎已经开始悄然转化为全球性的金融危机，信号越来越强烈，可谓山雨欲来风满楼。

当时，“金色华庭”二期开盘的时候，老姜正在住院部的病床上躺着，他在头一天打电话给胡总，还给了董事长和负责营销的陈经理分别打了电话，极力阻止项目以6800元/平方米的价格出街，但胡总相当坚持，这一期花了胡总很多心血，他投入太多，好像自己的儿子，怎么看怎么好，哪里听得进去老姜的意见呢？

开盘不理想，让项目关联的所有人都不满意。老姜回到公司第一件事就是责备项目组的同事，为什么没有能阻止住项目的这个价格，大家其实也很无奈，他们根本无力。此时项目处在骑虎难下的状态，降，也不是，升，更没有市场，大家着急啊！

想想看，项目如果这样僵持着，一年变不了现金，等于丧失了10%的资金成本，早知这样，不如开始就降10%，这样自己的弹性会很大，资金落袋为安肯定没有错。此时，老姜已经从新闻报道中见到一线城市已经开始降价促销，而且幅度还不小，老姜估计这种趋势很快可能到云江，谁提前降价当然会赢得市场先机。

再看看产品，360多套房子全是140平方米以上的户型，而且还有几栋是拼合户型，要两个房产证才能合为一套，这在当时的二套贷款利率上升的前提下，无疑难度很大。已经一个多月没有开单了，这样熬下去，恐怕销售员都要走光了。降价促销可能是不得不为之的事情。

操盘手记：在操盘中，做顺势而为的事情是很重要的，特别是定价的时候，一定要以市场的情况为依据，因此，市场判断非常重要。

不要忽视开盘不成功以后的营销危害性，客户的消费心理是买涨不买跌的，任何楼盘如果能够做到低开高走，那是最理想的，至少平开平走很重要。

接下来的11月、12月份，情况变得越来越坏，金融危机从后台走到了前台，已经开始影响到云江的实体经济。胡总和“金色华庭”的董事们都看到了这一点儿，其实他们跟很多云江本土的发展商不同，很多董事都在香港上市公司任职，他们见多识广，有着丰富的国际企业的运作经验，他们跟老姜的想法一样，这个时候要强调现金为王，变现是当务之急。

胡总开始催着老姜拿方案，他已经跟部分股东沟通过，还有一些股东，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他也要跟他们见面，阐述降价促销的立场。此时的胡总变得非常可爱，他是见过大世面的人，有着大将的风范，一旦认准了方向，他的决策是相当果断的。

老姜连忙跟项目组讨论研究下一步的销售策略，并请销售团队讨论一下。此时的销售人员的情绪糟透了，他们对项目几乎丧失了信心，一个个无精打采的样子，叫人生气。营销部的袁经理也信心不足，她甚至认为降价都没有用，此时的销售团队脆弱的像一张纸，一捅就破，这是老姜的又一大压力，此时，主心骨只能自己来拿。

发展商的陈经理还是经验老到，她说降到5000元/平方米恐怕都没有用，要降到4000元左右才行。早在1年前，项目一期其实就才卖4000多元/平方米，接近5000元/平方米的价格，胡总是能接受的。而且胡总提醒大家，降价可以大胆一些，如果二期能卖掉70%，他就不急了。从这一点可以看出，胡总是做大事的人，他把握的度很到位。

经过讨论，策划组还是拿出了一个价格，那就是起价4680元/平方米，最终实现均价5200元/平方米。老姜详细解释了这个价格的制订依据，只有这个价格才能刺激市场客户的神经，有足够的吸引力。六栋楼，价格要实现低开高走，根据产品的位置情况，第一栋楼是拼合大户型，靠近路边，它的整体均价不得低于4750元/平方米，第二栋楼也是拼合大户型，价格定在4850元/平方米，第三栋楼就要到5000元/平方米了，以此类推，顺势加推，以走货为主。

针对市场消费者的心理状况，策划组觉得要从三个方面进行客户心理的精准打击，一个是从成本方面让客户知道项目是贴着成本卖的，因此有了“三个2000，你不会觉得这个成本高吧”的广告；一个是从未来城市前景上为项目说事儿，于是有了“云江大道，让房子升值”的广告；最后一个就是抓客户的眼球，从市场价格比较中说事儿的，于是有了“5000上下，直逼中心区底线”的广告。

最后就是制造新闻事件了。因为时间已经到了2008年的元月，2月份就要过年了，项目基本上没有了推广时间，只能用打强心针的方式来处理，新闻事件的话题很简单，就是价格的率先跳水。

没想到的是方案很快被批了下来，这一次董事会的决策之快是超出老姜想象的，看来胡总是铁了心，要抓住战机打一个漂亮的翻身仗。一切都悄悄准备着，没有走漏任何风声，其他的发展商还都蒙在鼓里，即使开记者会的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当天，老姜的公司的员工和记者们都不知道第二天会发生什么事情。

操盘手记：营销战机的把握是不能走漏风声的，否则会前功尽弃。特别是身边的朋友，连暗示都不应该有，封口很重要。

什么价格可以推动僵持的市场，这一点是需要经验判断的，不能拍脑袋，经验这个时候会产生作用。

销售员的培训时间只有不到一天的时间，要在销售中抓住战机只能靠销售员的悟性了。一天的时间里，老姜除了鼓励销售团队，就只能是排练流程了，因为第三天就要以新的姿态入市，销售员必须打起精神来。还好这个团队都是老销售员，抗压能力还是很强的，他们很快把自己调整进临战状态。

2008 年 1 月 18 日，项目的降价的路牌广告悄悄在晚上被挂上了云江大道。

2008 年 1 月 19 日上午 9 点，在会议室举行了媒体新闻发布会，由老姜主持，会上，老姜抛出了全面降价的信息，把 4680 元/平方米的起始价格抛向了市场。媒体记者惊呆了，他们不相信自己的耳朵，很多人急忙赶写这个爆炸性的新闻稿。有记者问道，降幅为什么这么大，而且降幅有 27%，老姜说，这是基于对未来价格走势做出判断后得出的价格。

其实，就在 1 月 18 日的时候，老姜已经约了两大主流媒体预先做了详细的降价促销说明，希望媒体能用比较好的新闻标题放大新闻的效果。当两家媒体的记者听到这个价格的时候，他们开始一惊，后来觉得可以将新闻放大，于是有一家媒体用了“是诈弹，还是炸弹”作为新闻的标题，还有一家媒体更是用“4680 元/平方米，价格大跳水”为标题进行大肆渲染。这正是老姜要的效果。

2008 年 1 月 20 日，项目在上午 9 点开盘，先是第一栋售罄，接着是第二栋加推，之后也售罄，紧接着是第三栋加推，也在中午之前售罄。大家原本以为市场没有这么大的消化能力，没想到的是需求如此之大，以至于下午临时把第二天的货量也推了出来，超预期完成了营销的目标。销售员兴奋极了，他们哪里会想到市场会是这样需求强劲呢？

2008 年 1 月 25 日，项目转入回馈客户的营销战略之中，一方面安抚前期的 50 名业主，另一方面想把剩下的房子再卖一些。没想到这一招惊动了中央电视台，不小心成为了全国回馈业主营销的典型，这是老姜的意外惊喜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就在“金色华庭”降价以后，很多发展商如梦初醒，把自己的销售策划团队进行了一顿好批，就在自己的眼皮底下，竟然没有发现“金色华庭”的动作，这是很多老板光火的。也许他们并没有把“金色华庭”这样一个小楼盘放在眼里，看到别人热销，心里不舒服也是正常的。

毫无疑问，“金色华庭”的项目今天看来，还是一个抢占时机的经典营销案例，尽管后来的楼市在涨，但这并不能盖过“金色华庭”的光芒，就在春节过后的几个月里，几乎云江的房地产项目都在走“金色华庭”的降价路子，这一点足以说明“金色华庭”当年的路子是正确的。

操盘手记：营销策划是一方面，营销执行是另一方面，一个好的策划如果执行不利，也不会有好的结果，所以，执行力要狠狠抓好。

不能片面理解营销的执行力只在销售员的身上，还有营销整个过程的把握也是执行力来源的重要方面，每一个策划细节，每一个营销必须做到的环节或者动作，甚至方式都要细心研究，落实到位，这才叫真正的执行力。

第六章　房屋银行

感谢上帝，能让老姜在2008年年初这样一个寒冷的季节，尝试了营销创新，并杀出一条血路来。不是每一个人会有这样的机会做自我的历练和修道的，也并不是每一个人能熬过寒冬享受温暖和快乐的。将一所公寓改变成一家酒店，并嫁接新颖的金融投资概念，最后赢得市场的淡季追捧，这期间绕了很多个弯，并不像人们想象的那么容易。

“房屋银行”，也许很多人听过，那是银行家的理解。直观地讲，就是银行的业务是靠房屋抵押贷款生存的，专注抵押贷款的银行，称之为“房屋银行”。理解其实就是这么简单，然而，如何将这个概念搬到房地产的投资理念中来，却是一件不简单的事情。

首先是必须偷换概念，让客户觉得自己买的房子就像银行一样可以“钱生钱”，而且投资行为稳妥有保障，虽然平时的收益不高，但心里很踏实。这有一个绕不过去的弯，那就是客户买了房子的钱如何在需要用钱的时候，能够套现。

试想一下，哪个发展商会把卖出去的房子收回呢？至少普通住宅是无法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

实现的，发展商建房子的目的是，希望把房子卖出去获得超值的利润，接着再用钱投资另外一个项目。但金融危机下的市场状况糟透了，消费者不肯买入投资房产，他们最担心的是房价会跌。所以，云江2008年市场的状况是投资客都躲了起来。

2008年前，投资客的消费心态是，买房既可以跑赢通胀，还可以获取房价涨升所带来的投资超额收益，决不是房子用来出租的租金收益，哪怕租金再高，达到年回报率8%，也很少有投资客感兴趣的，他们贪婪，他们看到了房价这些年涨幅年回报率能超过50%，他们当然不会理会长租带来的低廉的收益。

2008年后，投资客的消费心态发生了很多的变化，他们看不到房价涨升的空间，相反，他们感觉到，金融危机下，中国的房地产价格会下跌，他们手里不是没有钱，猴精猴精的投资客肯定是改变了投资模式，他们更看重长期收租的稳妥投资方式，这是市场的变化。

如何能借用房子这样的不动产载体，来实现货币般灵活的套现模式呢？似乎也只有做到这一点，“房屋”才可能成为投资客的真正“银行”。所以，老姜想到了十年原价回购的主张，以此来提高不动产的变现能力，也就是说资金有了变现的回路。

这一点儿，不是每一个房地产老板可以想得通，首先它颠覆了房地产传统的盈利模式，销售出去的房子可能还要在十年后原价买回来，这样合适吗？万一楼市十年后跌了怎么办？岂不是赚到手的利润又要吐出来？老板们过不了自己这一关，但没有这一步，“房屋银行”好像落不了地，吸引力不够。

操盘手记：*房地产的创新其实是很难的，因为创新无疑要突破传统观念的束缚，也存在风险，老板们能否过这一关，要经受两重考验，不容易做到。*

市场的残酷之处是不创新就没有出路，这一点儿也是很明确的，所以，在创新的时候，如何做到市场与传统思维模式的融合就很关键，不能只简单抛概念，而要做好说服工作。

在“名门公寓”项目操作中，说服老板的工作成了这个项目操作中的头等大事，而此时老板的心情也是复杂的。2008年初“名门公寓”以8000元/平方米带装修的价格入市，几乎是卖不动，主要原因很清楚，市场变了，公寓这种投资性产品不吃香了，它不像刚性需求的自住产品，金融危机下还有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人购买。

8000元/平方米的价格，也不是一个性价比很高的价格，加上“名门公寓”的产品是在原来的建筑上加建的，很多云江人有购买的心理障碍，他们不认同这样的房子。项目的正对面就是一座很高的立交桥，明显有风水上的影响，这些都制约了市场的需求，老板是知道的。

老板是土生土长的云江人，姓陈，虽然闯荡江湖几十年，但遇到这样的市场还是第一次，他也没有预料到市场会变得这么快，原本还指望项目赚些钱，现在看来，指望不大，他想的就是如何将项目脱手，公司的很多项目还等着项目的现金流来救急。

尽管陈老板将项目的变现放在了营销的第一位，他甚至允许大幅度降价来促销，但时过境迁，当年的市场是降价也走不动，产品不合适是主因。但陈老板潜意识下还是指望项目能赚些钱的，他不想这个项目被无利润的贱卖掉，此时的老板真的很纠结。

市场就是这样，有时候十分无情，你越是困难的时候，好像市场越来欺负你，搅局的成分很多，你拿市场没有办法，这时候人们往往很痛苦，叫天天不应，叫地地不灵，埋怨已经是无济于事。

老姜虽然想到了“房屋银行”，觉得成功的概率很高，但需要陈老板的支持，将项目落地才行，而项目的落地，首先取决于陈老板对房屋银行的理解。为了说服陈老板，老姜是做足了功课，自己必须换位思考，站在陈老板的角度想问题。

一天，老姜去到陈老板的办公室跟他汇报工作，谈到“名门公寓”的销售问题，老姜说自己有一套好的销售方法，可以撬动寒冷的市场。陈老板很感兴趣想听，老姜大致把房屋银行的构思跟陈老板说了一遍，他起先是赞同的，当听到回购的时候，他不作声了，眉头也皱了起来，显然，他不能接受老姜的做法。

老姜知道问题出在哪里，他对老板说，其实不用害怕，中国的房地产调整之后还是要升的，特别是每年的通货膨胀很高，会吃掉房价涨升的很大部分，不用担心十年后的回购问题，这样的情况几乎不会发生。再说了，如果这样的方式能够把房子卖掉，即使十年后全部回购，也就等于十年内公司取得了一份百分之百的相当于楼价款的无息贷款，这是划算的。何况企业从银行贷款这些年不容易，贷款利息都在10%以上，还要资产抵押，且抵押贷款率还只有70%的比率，这样想来对发展商是百利而无一害。说到这里，老姜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发现陈老板紧锁的眉头舒展了，显然他接受了老姜的看法。

操盘手记：一个好的创新营销举措往往是对传统观念的一种突破，需要人们从思想上认识，否则很难可以实施，但人们观念的转变是很难做到的，这一点最要命。

的确，从观念下手，找到项目营销概念的落地方式是正确的，但把道理自己分析透以后，说服人的工作其实也好做，关键是从什么角度入手。

陈老板的思想暂时是通了，“房屋银行”光有回路似乎还是不够的，他必须附和在设计的产品之上，才能最后解决项目的销售问题。显然，“名门公寓”这样的产品形态无法承接项目的形象落地，公寓的回报率不足以带来投资回报高的形象空间，不能够调动投资客的胃口，产品形态必须被替换！

此时，老姜想到了酒店这种产品形态，对了，如果把“名门公寓”改成“名门酒店”，岂不是可以调高投资客的想象空间，同时拔高项目的产品形象？想到这里的时候，老姜是很兴奋的，项目的隔壁就是云江著名的一家4星级酒店，叫做宏图酒店，那里每天都有很多的高端商务客户出入，如果名门酒店建成后，可以跟宏图酒店形成消费层级的互补，让名门酒店的客户享受宏图酒店的娱乐设施的同时，还可以共同繁荣区域的酒店市场，直到这里，项目似乎通了。

酒店，品质和品位的象征，这种物业形态，投资客是认的，他们投资这样的产品，按道理不会犹豫，持有这样的物业，他们也放心，不会担心项目的经营回报。为了调动投资客的胃口，老姜还在酒店经营上做了很多设计。

首先，老姜做了一个十年的回报计划，前三年8%的回报，后七年5%的回报加酒店的利润分成，这里有两个投资概念，一个是稳定的长期租金收益，高过银行利息，让投资客有想头，另一个是酒店的经营状况的好坏跟投资收益结合起来，让投资客做了一回酒店经营的股东，延展了投资收益的想象空间，“不做房东做股东”这句广告语讲的就是这个意思。

这样的设计，使得名门酒店的价值线一下子提升了，长租稳定回报，酒店经营收益分成，再加上十年后房价的涨升预期，这些加在一起构成了“房屋银行”的完整投资理念，至少在市场上，它有了很强的说服力。

老姜觉得产权式酒店这种模式的特点，还没有完全体现出来，于是又增加了物业主人每年十五天的免费居住优惠措施，这样一来，“名门酒店”虽然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

被当成了一种金融品种在销售，但没有丢掉房地产这个行业的物业属性，让房屋银行这个概念有血有肉。

当这些设计基本完成后，老姜觉得策划阶段的工作就基本完成了，下一步就是营销阶段的工作了。大家反复嚼了嚼这个概念，觉得很新颖，也特别有味道，别看项目小，但做成之后确实是一件了不起的事情。

操盘手记：项目策划的过程，其实就是一个价值赋予的过程，一个项目要营销出去，光有好的概念还是不够的，还必须有价值支撑，只有当支撑的价值越到位，产品才可能取得更好的销售业绩。

营销高手在于将营销的概念用产品包起来，并且在产品的各个方面随处可见，让目标消费者看得到，品得到，感受深刻，只有这样，营销才算达到境界。

“名门酒店”的推广也是一反常态的，项目出街的第一款广告是“把售楼部砸了”！这在当时可谓大胆。因为这是一座很讲中国风水的城市，砸售楼部就是不吉利的事情，但这毫无疑问极大地吸引了人们的眼球，引起了人们的关注和议论，这正是项目营销所需要的。

销售员此时的身份也做了改变，他们已经不再相互称呼为销售同事了，而变成了理财员，这是一个不同的身份，如果还是销售员的话，他们向客户兜售的还应该是房子这种产品，理财员就不同了，他们给客户兜售的是一种理财产品。

所以，项目上演了一场好戏，那就是砸了售楼部，成立了理财中心，销售员换成了银行工作人员的正装。一个“砸”字意义深长，它意味着人们销售的理念发生了深刻的变化，从投资角度入手，房子降到了从属的地位。

当然，市场在寒冷中终于有了一丝暖意，巨大的传播作用，创新的营销理念受到了市场客户的广泛认同，在这个季节能够热销，房地产行业被震撼了！连老姜也被自己创造的产品所打动，毫不犹豫地买了一套。

此时的销售员们自信了很多，他们被“房屋银行”这个概念彻底洗脑，没有了过去公寓的影子。他们不会给进到理财中心的客户介绍房子，他们给客户讲解投资“房屋银行”的好处，手里拿着计算器，飞快地给客户算账，直到说服客户后，才带客户去看房，一看酒店的设计，客户就更冲动了，他们真的想买起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接下来的广告是“不做房东做股东”，市场不知道发生了什么事儿，大家都想来“名门酒店”的现场看看，越多的客户能来到现场，也预示着成单的机会提高，自从项目改变形象之后，市场对项目的价值认同完全改变，销售局面被打开了。

紧接着，项目抛出了“房屋银行”的概念，将投资模式和盈利模式作为阶段的推广重点，同样获得市场的极大反响，人们做梦也没有想到，产权式酒店还有这样的卖法。变成魔幻无穷的金融产品，这样的产品只有云江才有，只有在 2008 年这样的年月才会诞生。

老姜仔细浏览了此前的中国市场，“房屋银行”这样的模式没有出现过，也没有人敢于用这样的手法入市、搅局，最后实现自己的营销目的。看来营销创新一旦成功之后，威力是巨大的，这种力量市场无法阻挡，只能就范！

操盘手记：一个好的产品，推广的手法是很重要的，并不是任何手法都能激发市场共鸣，只有新颖的手法才能打破市场的沉默。

营销推广需要连续性来助力，没有连续性的保障，单靠一款广告就想成事儿，很难。所以，项目的推广节奏必须控制得好，否则，营销效果要打折扣。

第七章 逆市闹江湖

没有人相信在这样的市场大环境下，营销可以创造佳绩。2008 年的云江地产市场，到处是一片血雨腥风，狼烟四起，孤魂野嚎，即使不断降价，也越来越没有起色，很多人疲了，累了。

大家已经是看不清市场的前景了，很多人开始怀疑，起于 2000 年的云江地产牛市可能要偃旗息鼓了。此时的房地产行业的现状很吓人，首先是很多三级市场的门店在关门，鹏城创辉公司原本指望在云江能扩张自己的势力版图，没想到一夜间就轰然倒塌了，非常彻底，从鹏城的母公司开始，传染到各级分公司，它的出事儿，给了市场极度的震撼！

整个行业似乎在开始重新洗牌，土地市场冷清了，很多块土地过去拍卖的时候，总是人头攒动的，这一年已见不到人影，土地经常出现流拍。行业内竟是关门潮、裁员潮，不祥的噪声很多，很多人准备改行，丢掉自己奋斗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了好多年的这份职业。

房地产企业因为没有成交，经常靠吃老本过日子，统计数据经常性地出现零成交的现象，这不能不让人发慌。很多企业开始出现现金流断流，地产商们在想尽办法挣扎。此时的云江客户也被打蒙了，房价越是跌，他们越不敢出手，真的，人们已经不知所措。整个行业多么渴望一丝的阳光的照耀啊！

政策加上金融危机，双重打击下的云江楼市似乎已经到了风雨飘摇的地步，这座城市已经显得有些脆弱，外向型的制造业模式似乎也已经走到了尽头，房地产行业的日子实在是难熬极了。

久经考验的老姜，似乎震撼也很大，忐忑不安的心情是有的，但相对来说还算镇定，他怎么也不会认为房地产的盛世会这样结束。为了稳定队伍，他给全体员工写了一份信，承诺不裁员、不降薪，请员工相信企业会稳稳地向前走的。记得当时他跟金科地产谢总吃饭的时候，老姜的底气还是很足的，他说自己的企业的现金流还足够支撑企业到2008年年底，他并不害怕。

操盘手记：市场的巨变可以说是一种不可抗力，在企业经营中，需要时时考虑风险，没有风险意识的企业长不了。

面对市场风险，其实还是淡定一些好，慌乱之中很容易做错事情，但淡定之后，应该是沉着应对，沉着应对之后就是果断决策了，切不可游来游去。

在云江中心区最著名的鸿福西路上，此时正好有老姜代理的一个项目要入市，项目叫做“希尔顿广场”，实在是市场不好，它的营销操盘总叫人提心吊胆的。这台戏如何唱，项目组心中是没有底的，过去的经验，对大家来说似乎都已经不靠谱了，没有新路子，最好不要入市，可以继续等一等再说。

然而，市场是不相信眼泪的，发展商的招商工作取得了重大进展。此时，家乐福已经决定进驻，发展商认为这是销售的重大利好，市场再坏也不会对这样的利好视而不见。他们在督促着老姜尽早拿出营销方案来。

真的没有办法，大家只有鼓起勇气面对残酷的市场。

对老姜来说，这是一个新的合作商，意义重大，他想利用这个机会，加强同这个新发展商的联系，他不想失误，换个角度，如果项目操作成功，发展商更会对自己的企业刮目相看，他必须珍惜！

“希尔顿广场”这个项目又是一个投资兼自住产品，这个时候，投资性品种真的不好卖，人们手上不是没有钱，而是人们选择投资性品种的时候更注

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重安全性。跌势当中，人们不会对房子上涨的预期抱太大希望。

尤其是趴在三层商业上的那些50平方米一间的公寓，几乎找不到市场，后排两房或三房的产品，面积段还比较合适，都是80平方米到120平方米的住宅，符合刚性需求的胃口。怎么说，鸿福路上这样的地段位置，只要价格合适，还是有市场的。

发展商原本指望公寓能够带装修销售，价格定在5500元/平方米，卖完公寓再卖住宅，发展商想得很好，大商业门口的临街商业只有20间，现在又有了家乐福的进驻，一般不愁卖，关键是卖多少钱的问题。

记得第一次例会的时候，项目组穿得整整齐齐的，一色的专业符号，希望给老板一个好印象。这一次，项目的周老板没有出现，接待项目组的是邓总。他似乎貌不惊人，但在云江的圈子内还是挺出名的，尤其在商业地产方面，他是大家公认的高手，在云江从事商业操盘已经有很多年了，个性率直，性格刚烈，眼光独到，傲气十足。

不了解邓总的人，还以为他的性格会十分古怪，专业上的固执似乎是出了名的，你没有真功夫还真难说服他。他也不是给任何人面子的人，虽然老姜过往跟邓总有过接触，但毕竟没有过深交，如何征服这个对手，是需要智慧的！

交谈中，邓总的信心很足，他非常看好“希尔顿广场”这个项目，就像他的亲儿子，是他一手打造的，对项目的感情溢于言表。过去的几年里，在云江操盘他没有失过手，这也造就了他的自信，现在有了家乐福的进驻，他更加有信心，他不愿意听项目组谈市场，他认为这一切都不会影响到项目的销售。

操盘手记：迎难而上，本身就是营销人的性格，在市场面前是不允许退缩的，相信任何市场都有需求存在，只是这个时候你要更加清醒地细分市场，作顺势而为的事情。

不同的对手，需要不同的方式方法来应对，千万不要耍性子，相信大家都是唯愿项目好，不会有坏心。什么样的人都能对付，这叫做经验。

这些天，项目组对项目是做了一些研究的，并不是没有想法，而且想法很充分，基本上考虑足了营销概念的落地问题。他们想把公寓打造成为宜商宜住的SOHO产品，将项目整体包装成为一个像样的城市综合体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为SOHO这个产品在北京被炒得热火朝天，云江还没有这样的产品出现，SOHO这个产品虽然是舶来品，但宜商宜住，既可以用来办公，又可以用来办公兼自住，弹性化很强，符合当前的市场情况。云江这座城市又是一个乐意接受新事物的城市，这个产品拿过来用或许是这个季节灵验的绝招。

具体做法也很简单，就是将前排的公寓改为写字楼，虽然只有三米层高，50平方米大小，但这很符合当前形势下小企业的需要，由于商务写字楼的租金水平比公寓高，也很能调动中小投资者的投资热情。最重要的是这个阶段，在云江的写字楼市场还没有产品供应，这或许也是一个机会。

项目组针对目前的市场情况，为迎合消费者的喜好，同时也是为了丰富这样一个简单产品的销售卖点，提升消费者的认知价值，在产品价值的弹性化上做文章，准备将产品组合成三种形态向市场推介，其中一种形态是“1＋1”的产品形式，就是建议客户在前排买一间写字楼做办公的门面用，在后排再买一套住宅产品，也可以用来办公，由于水电和物业管理费用的不同，这样对企业来说可以做到省成本。为了解决客户商务办公的需求，项目组建议将项目的会所功能改为会议室功能，平时也可以租给客户使用。

本以为发展商会这个概念很满意，但听汇报的邓总没有表情，脸上不失还有一些嘲讽的味道，他似乎对这个概念不屑一顾，他还是相信传统的方式销售没有问题，他不认为这样的概念能在云江潮起来，他认为没有必要这样复杂做营销，再说写字楼不是说改就能改的，要重新整理资料报政府批准，还要公示，并做项目整改。他觉得没有这个必要！

邓总就是邓总，第一时间将项目策划案给毙了，大家心里不好受。邓总冷酷无情，坚持自己的观点，大家感到邓总肯定没有意识到市场的残酷性，或者他的注意力根本没有在住宅产品身上，他完全是从商业的角度看住宅市场的问题。

回到公司，项目组有些失落，也很想不通发展商为什么都这样固执，在前期就卡住了，如果还是做公寓销售又没有把握，这下可难坏了他们。要么说服邓总，要么面见老板请求支持，现在的市场没有邓总想得那么乐观，项目组对当前市场竞争的残酷性是很清楚的。

操盘手记：一份好的营销方案还要能说服客户，如果客户不能理解，或者不能接受，再好的方案也是执行不下去。

对自己的策划要有信心，好的东西要学会坚持，但一定要注意方式方法，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要当面给人下不了台，想办法在事后解释清楚很重要。

大家不冷静之余，回来后还是认真的正式讨论了一下自己的方案，认为思路没有错，机会也很好，跟项目的气质也蛮吻合，应该坚持做工作说服发展商。坚持以公寓做营销，恐怕市场机会不大，产品也没可能有更大的溢价能力。

接下来，项目组研究的不是方案，而是研究如何公关的问题，几天之后，大家基本有了一致的答案，那就是要两条腿走路，一条腿迈向邓总，一定要想办法说服他。有人从朋友处了解到，邓总并不是一个完全古板的人，他跟谈得来的人在一起，还是很听得进意见的。有人建议，邓总属鼠，公司的姚总也属鼠，应该聊得来，要姚总来对付他。同时，要准备另外一条路，那就是需要老板的支持。

大约过了一个月的时间，情况有所改观，邓总在姚总的忽悠下，对项目操盘的观点有了改观，姚总真行，他贴住了邓总！不打不相识呀，两人交上了朋友。邓总听进去了当前的市场情况，他说自己没有太在意住宅市场，当了解项目组的意图后，他表示出了同意，这很给了姚总面子。

老板似乎从自己朋友圈子里也嗅到了市场不祥的味道，对自己的项目入市多了一份担心，他主动提出要看营销计划，看看老姜准备如何操盘。周老板在企业管理上是一个十分潇洒的人，平时很少过问日常运作中的事情，很放权，他很相信邓总，由着邓总去操作。

也许是市场不好的缘故吧，邓总特意交代助手赶快安排老姜提报营销方案的时间，他在这个时候出面，可见当时的市场状况已经糟到了什么程度，老板圈子里也是炸开了锅，大家都担心云江的房地产市场是不是会崩盘。

说服了邓总，老姜心里底气足了，这一次，大家在原来的方案中又补充了一些东西，引进 SOHO 的理由已经相当充分，为了怕周老板听不懂 SOHO 的意思，大家还特意对什么叫 SOHO 还做了一些补充。

为了让提报精彩，给周老板留下印象，大家还做了演练，直到提报人声情并茂为止。老姜这一次铆足了劲儿，就是要把周老板说服。功夫不负有心人，周老板仔细聆听了项目组的汇报，意外的是在邓总表态之前，他明确表示自己认同项目的 SOHO 概念，看来他对这个产品并不陌生，周老板文质彬彬之下，也是个时髦人。

聪明的邓总看到老板的态度，他一改过去的做法，当面肯定了营销方案

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中的很多做法，他吩咐助手赶快准备，按照营销计划去做。他询问大家还有什么困难，老姜说尽快对公寓产品进行改造，做好能做几间样板房，这是云江销售写字楼没有过的动作，邓总答应了老姜的请求，周老板也没有反对。

操盘手记：做一件事必须持之以恒，认真仔细才会获得成功，关键还在于自己将问题想透，如果是对的，就应该坚持，再做说服工作。

很多时候，工作的开展很讲究工作方式，这其中就包括沟通方式，如何让别人对自己有信心，关键还在于自己准备得是否充分，想到才能做对，沟通才会有效果。

回到公司后，项目组的年轻人情绪轻松了很多，大家干起活来也更富有激情，都在吆喝着做事。年轻人就是这样，顺的时候，怎样都行，不顺的时候，说什么都是白搭。他们没有休息，立即投入到工作之中，他们要用实际的成果，来证明自己的策略是对的。

项目入市，SOHO 概念掷地有声，在淡市中异常养眼，很多客户禁不住要前来项目的现场看看。SOHO 大堂做得很不错，很有气派，小巧中透着精致，将 SOHO 办公居住的感觉做到了极致。样板房极富创意，摆设也是经过特意设计过的，摆设品是设计师亲自去选的，格调中散发出诱惑。

设计的销售套餐不仅吸引了很多投资客，还吸引了很多小企业主的光顾。总价不高，占用的资金不多，这是 SOHO 产品的优势，前店后厂的办公模式，符合创业时期企业的性格。如今三米层高已经不是什么问题了，小写字楼本来就不应该指望楼层能高。

SOHO 提倡的集约型办公模式，在这个季节很受欢迎，此时很多企业都在想方设法降低办公成本，有这样的产品推出，他们当然喜欢和认同，也容易产生共鸣。差异化、性价比、弹性化，这些在营销字典里的概念可以由你想，它们都在，并散发出清香。

项目独创的带会议室的会所很吸引眼球，小企业主们和投资客都觉得新奇的同时，还觉得很好，这是商务办公必备的商务功能，弥补了小办公环境的不足，可谓细致有加。在这样的 SOHO 空间里办公还可以办营业执照，这一点投资客特别看重，云江人大感惊奇，原来 SOHO 是这样，小空间里有大世界！

6 个月，只用了这么长的时间，在发展商的鼎立配合下，SOHO 写字楼销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

售一空，可以说大获成功！后面一排的住宅洋房也卖得很好，有了写字楼和商业做依托，住宅的价值也体现出来了，住宅的毛坯价实现了5800元/平方米，基本上是这个时期云江最好的价格，写字楼毛坯价实现了6450元/平方米，高出项目原本预期的带装修的公寓价5500元/平方米很多，大大出乎周老板的预期！

成功了，邓总此时是看在眼里，喜在心里，约好项目组的全体同事吃饭庆贺，他看清楚了SOHO闯荡云江江湖的价值，写字楼的溢价足足有950元/平方米！他不敢相信营销的创新有这么大的威力，对项目组的信任挂在了他的脸上。

操盘手记：营销创新，决不是仅仅停留在概念阶段，它应当是活生生的、能够落地的东西，它能为项目带来溢价的能力，也就是不同的价值表现可以有不同的价格。

当然，销售也讲速度，如果销售速度也还不错，那么营销创新就达到了目的，发展商应该注意营销的创新表现，这比任何策划都重要。

精彩远未结束，推完住宅和写字楼之后，轮到商铺了，它是项目的压轴戏，也是邓总的强项，他太擅长了，以至于很多细微的营销动作都逃不过他的眼睛。家乐福的进驻为项目商业的销售加分不少，也给商铺提高了不小的溢价空间，邓总决定吊起来卖，此时，他信心十足！

商铺入市前，邓总要求对鸿福西路未来的地段价值进行一次媒体热炒，他找来媒体的朋友，游说他们关注鸿福西路的商业价值与云江城市发展之间的关系，他还说服鸿福路上的商家朋友进行集体的商业推广活动，当市场上大家的注意力落到鸿福路上的时候，他及时释放与家乐福签约成功的信息，这也就预示着商铺入市的时机不远了。

在邓总的指导下，项目组将20个铺位进行逐一拿捏，根据每个铺位的位置和分布情况，再结合他们与家乐福商业主入口人流的动线关系，进行投资价值的测评。这样的铺位价值，或许不再是以商铺门口的城市人流作为主要考虑的依据，而更多的是要考虑大商业带来的人流对商铺价值的影响。

项目组给每个商铺都做了一个专门的单张，也起了一个单独的名字，这样做的目的是让客户感觉到商铺的金贵，任何一个商铺都不会轻轻松松得到的！营销策略也是准备两步走，商铺要启动拍卖程序，以此让客户对商铺价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

值有一个重估的过程，另一方面就是认筹的客户按照先后顺序进行选铺。

此时，“希尔顿广场”城市综合体的形象开始全面展示了，那是在 SOHO 推广之后，楼盘价值的再一次升级，市场被项目的气质所感动，这个时期人们开始重新审视自己的投资策略，好像看清了很多，对项目的商铺关注也提高了。

邓总很得意项目的商业部分人流动线的科学性，不然家乐福也不会看重这里，靠近商场出入口的商铺有两间是内铺，但面积比较小，没有经验的人会把它的价格定得比门口的铺位低，但邓总却把它定得最高，他说这两间铺是铺王，所有进大商场的人流都要经过这里，租金低不了，因此售价不能低。

铺位的差价，可以拿铺位所在位置离人流出入口的距离来衡量，这是邓总教的，他说人流决定铺位的价格，有人流的地方就会有生意做，不要惊叹相邻两个铺为什么差价会这么大，主要是看人流。

以什么方式开卖，这也是邓总纠结的，价格似乎都定好了，虽然只认了 50 多个筹，但质量都很高，如果按照惯例走，最后的售价只能实现 3.5 万元/平方米，还不一定卖得完，要知道这样的价格在 2008 年的时候那可是天价。最后，邓总跟项目组一起讨论，能否采取拍卖销售的方式进行，至少可以为项目赚足人气，另外，视拍卖的氛围再改成认筹客户排号选房也不迟。

就这样，大家把最后的开盘方式定了下来。

操盘手记：商业操作与住宅操作其实是有很大不同的。商业中最重要的是平面人流和垂直人流的引导，可以是业态，还可以是动线的强制疏导，其次关注的是商业面的展示性、昭示性和进入性，这三点很重要。

商业定价也非常有学问，高的铺位价格可以很高，同样一条街上低的可以很低，关键是端头位的铺位如果是人流的死角，一定卖不高。

商铺开售的当天可谓秋雨茫茫，平时云江很少有这样的情况，这个季节会下这样大的雨，莫不是老天照应，给项目带来财气？几十个客户被安排在售楼部室外的带棚的广场上。项目组开始很担心，本来认筹量就不多，天又下着雨，客户的心情会不会受影响都很难说。

邓总和姚总在舞台上做拍卖师，这次并没有聘请专业的拍卖师来进行商铺的拍卖活动，原因也很简单，就是本来也就想只拍卖三个铺位，三个铺位的选择也很讲究，就是一个最好的，一个中间价位的，还有一个稍差一些的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走一步看一步，拍卖中拍卖师的叫喊也能为客户洗脑，但拍卖师未必懂得专业吆喝。

拍卖活动是从上午10点钟开始的，销售员各就各位，每人手中拿着计算器在客户中间来回穿梭，然后站在最可能成交的客户旁边，帮他们算价。策划师们一方面准备签约，一方面在各个角落，按照事先的布置的任务有条不紊地工作。这次没有请任何托儿，按照往常的惯例，为了保证成功，都会安排部分托儿假扮客户，混杂在客户中间，挑动真正卖家出价的情绪。

邓总很老练，先从中间价位的铺位开始让客户叫价，姚总在旁边附和，用各种办法激发客户出价的情绪。外面的雨越下越大，客户们似乎没有受到干扰，他们是投资场上的老手，但也有一些新手，看得出来他们很紧张，而老手们都很稳定。人们的情绪在适应了一下紧张气氛之后很快活跃起来，价格进入到抢价阶段，当第二个最好的铺位被叫到70000元/平方米的时候，整个场子骚动起来，这个价格在2008年是云江的最高商铺价格！第三个铺位当然也是在底价上顺利拍出。

看到客户的情绪还在兴头上，老辣的邓总没有停止拍卖的意思，他一边试探客户的底线，一边不断地拿出新货投向拍卖市场。此时的客户已经完全听不到场外的雨声，他们的注意力完全被拍卖师的声音和语调所吸引，他们要决战下去！

时间到了晚上的8点，整整十个小时，客户没有吃饭，拍卖师没有停止叫拍。外面的雨没有停止过喧嚣，有时候堪称是狂吼，好像也在为这次拍卖会的成功助兴。20个铺位就是这样一锤一锤地被拍了出去，价格比当初定的35000元/平方米的均价足足高出10000多元/平方米，实现了46500元/平方米的均价！最高的一个铺位拍到了74500元/平方米。

第二天的媒体都用头版新闻的形式进行了广泛的报道，称“希尔顿广场”打破了这些年云江商业地产销售纪录，也为冰冷的2008年的地产市场带来一丝暖意。市场上赞叹声有，嫉妒声有，唯有周老板在偷偷地笑，还有邓总在旁边附和着，小酒喝得津津有味。

回想起来，现在似乎还有一些醉意，只不过这种醉意留在了心里，为日后的云江多了一份样本。逆市中也能够蹿红，这在地产界也有了新的说法，且无论大和小，反正知道的人都会伸出大拇指说一声：“牛！”

操盘手记：商业拍卖需要丰富的实战经验，也需要深厚的专业功底，否

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

则很难控制好场面，当然也就不可能创造出好的效果，这跟一般的拍卖不同。

能够实现溢价，这是操盘手的责任，不要当成负担，操盘手应该有自己的追求，为项目创造溢价空间，当仁不让。

第八章 “博登湖”之战

“博登湖”是一个地名，位于瑞士和德国的交界处，是一个风光旖旎的度假天堂，如今被金科公司用来作为云江一个响当当的房地产项目的名字，期待借助它的名声，把项目做到家喻户晓，并在这里安家。

“博登湖”是金科公司在云江的第二个项目，项目占地 18 万平方米，总建面积达到 36 万平方米，容积率 2.0，依湖而建，风景宜人，是居家度假的好地方。老姜能与项目有缘，还得感谢金科公司的谢总和陈总，他们秉公办事，伯乐有方，敢于顶住压力，公平纳贤。

项目位于云江的塘霞镇塘坑水库的湖区，也是塘霞镇的新城市中心区，地理位置优越，自然资源独特，因此，项目可谓是天生丽质。塘霞镇是云江改革开放中诞生的一个明星镇，人口有 30 万之多，制造业十分发达，在中国百强镇评比中位列前五，在云江城市化进程中，被规划为经济发展的副中心之一。

塘霞镇有着独特的地缘优势，它紧邻改革开放经济最为活跃的城市鹏城，有高尔夫名镇之称，驱车从鹏城中心区出发到这里只有不到 30 分钟的车程，鹏城规划中的外环线也通过塘霞镇，坊间称之为两城之间的第三城，这里的房地产项目除了满足本地需求外，还承担着鹏城外溢住房需求的特殊功能。

金科公司，在中国号称地产理科生，做产品是出了名的。搞清了定位，其余的就不用担心了，金科公司的产品研究员会根据市场的情况，把产品做到极致，没有半点儿瑕疵，这一点儿目前行内还无人企及。

金科公司的谢总又是金科公司的老臣子，开发经验很足，眼睛就像一把尺子，能把定位精准在产品上毫厘不差，这一点儿也令很多行内人嫉妒。陈总对营销的钻研也是别有一番心得，他像长了一对嗅觉灵敏的鼻子似的，能闻出客户的喜好，一张一弛，黄金搭档，他和谢总把项目拿捏得很准。

看到这么好的湖景，谢总和陈总都不肯浪费这样好的资源，2.0 的容积率下，他们还是考虑了很多别墅，只不过这样的高容积率下，他们没有办法把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别墅做大，而是选择了小别墅，精致唯美，直接想以总价优势取胜。

别墅位于地块的中央，大器天成，雍容大方，彰显出别墅独特的味道，洋房被分布在地块的边缘，以取一线湖景为主，气势豪迈，问鼎江山，好一派凌云壮志，彰显出主人的豁达开朗的性格。科学筑家，分明是金科公司在以一种极为严谨的态度，将地块的价值发挥到了极致，规划已经胜人一筹。

操盘手记：项目的定位固然重要，但规划也是要非常重视的，它是定位的实现方式。好的规划能够激发人们的购买欲望，也能充分反映出项目的价值。

发展商要树立产品为营销服务的思想，一切以目标客户的喜好和购买能力为基础，让客户喜好和购买力在产品中落地，只有这样，才能做出好的适销对路的产品。

记得项目 2007 年入市的时候，市场客户排着队的前来购买，户型独到、总价合理、居住舒适、环境优美，这些都吸引了市场的眼球。塘霞镇从来没有见过这么好的产品，房子的空间几乎没有浪费的，每一户都有自己的亮点，你无需挑剔，无论是云江人，还是鹏城人都很喜欢，他们把需求锁定在了“博登湖”。

那是一段愉快的经历，训练有素的销售团队没有压力，只有笑容，他们忙不过来，支援的几十号人也不够用，只见销控板上的红点不断上升，不一会儿工夫就基本上贴满了。人群中，谢总夹着包在尽情观望，不时陈总会过来跟他交流几句，他显得很轻松，不再为销售目标的实现而担忧。

谢总早早地开着自己的奥迪走了，留下陈总晚上请销售团队吃饭、庆功，好一派祥和气氛！这哪里是在卖楼，分明像是在抢购马哈鱼子酱，全然没有考虑自己兜里的钱够不够，连指标转让都能换钱。

那是营销上最为享受的日子，成就感人人都有，挂在脸上，藏在心里，流露在行动之中，战斗没有硝烟，虽不平静，但很主动，玩得心跳，醉得迷人。买到的客户喜出望外，“博登湖”，俨然成为他们生活最为向往的地方，没有人可以改变！

那是地产的盛世，登峰造极，无与伦比。走在街上，地产人一般都会昂首阔步、自信有加，身上带着的成就感、荣誉感，没有任何行业的人能够比拟。特别是营销人员，天真的像孩子，浪漫的像公主，心情像三月盛开的桃花。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，“9.27”却是一个刻骨铭心的日子，地产新政配合着金融危机，地产市场风云突变，转眼寒风刺骨，冷得叫人心里发凉。客户都钻进了自己的被子里，不肯出来，售楼员们苦等客户不能上门，只得走上街头派单，压力从天而降！

跑了一段小户型的“博登湖”，此时160平方米/套以上户型的住宅跑不动了，转眼间，销售员尽是些焦虑，哭丧的脸上看不出信心，即使再有经验的销售员也按捺不住自己的心情，很多人想躲起来哭，但又不想让人看到，显然，他们没有做好心理准备。

策划同样如此，这些人哪里经历过这样的大考，地产市场变化太快，似乎原来最有效的营销策划现在都不管用了，如何是好？谢总很急，他曾无数次在自己的办公室里来回踱步，好在他不吸烟，否则每天会有一大缸烟蒂。陈总每天都来现场，虽然不说什么，但他的出现就是压力，他要是再介入销售动作的纠错，大家就更会慌张，不知所措了。

怎么会这样呢？什么时候可以雨过天晴呢？

操盘手记：市场就是这样千变万化，没有办法，与天斗，与地斗，但没有办法跟市场斗，顺势而为是最重要的，没有别的选择。

做营销就要有一定的预见能力，即使遇到不可抗力的政策风险，也要冷静下来，沉着应对，切不可慌乱，乱了自己的阵脚。

不能说项目组的同事没有努力，他们几乎天天加班，在销售现场研究对策，一份份方案恨不得把客户吃透，但市场就是市场，有时候你改变不了它，你只有顺着它，耗散你的心情，这只是轻的，重的你会受不了，当了逃兵也不奇怪。

金科公司是上市公司，是有任务指标的，逼得很紧不奇怪。这个时候难坏了项目组，叫天天不应，叫地地不灵，项目组面临前所未有的挑战！有时候，大家在一起，严肃加正经，大眼瞪小眼，有一点儿无可奈何，只能相互傻笑，内心的无奈是可以感觉到的，他们只盼着领导发言，看看有什么启发。

没了套路，少了心情，在茫然之中想不出办法，大势不好，心里纠结啊！

2008年7月的一个夜晚，老姜驱车从鹏城回来，路过塘霞镇，决定去“博登湖”项目看看，很多天没有接到项目的成交数据了，他懂自己的员工，知道大家正承受着莫大的压力，他们在为公司的荣誉而战，作为领导应该去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看看他们，说不上慰问，但这个时候老姜的到来至少是一种温暖。

老姜来到售楼部的时候，销售员们像往常一样都从座位上站了起来，跟老姜打招呼，销售经理也从楼上下来，迎接老姜。老姜机警地扫视了一下现场，感觉现场的气氛不对，显然同事们都不在状态，虽然脸上勉强地有一些笑容，但个个没精打采。老姜敏感意识到要赶快给他们加油打气。

前两天，有两名项目的销售冠军提出了辞职，这是一个不好的兆头，如果不制止，后果就会波及到其他人，老手们走了，新手又没有战斗力，项目将来的麻烦会更大。他们待不住的原因很简单，上门客一天见不到几个，除了星期天还有些客户上门之外，平日里售楼部已是绝对冷清。

没有客户也就意味着没有成交，销售员也就赚不到钱，一个月 1500 多元的工资哪够自己开支的，他们能开心吗？楼市不好，让很多销售员熬不住了，有的人想着改行，不再愿意做销售了。

其实，这段时间为稳定销售团队，公司想了很多办法，相继增加了销售员的补贴，也定期不定期地开展了很多体育文化活动，但这些似乎都提不起他们的激情。他们很现实，知道自己是靠佣金吃饭的，没有成交，也就没有了佣金提成，他们就没有了刺激，心态就会出现问题，如何稳定他们，实在是一件不太容易的事情。

为稳定销售团队，公司制订了年度销售人员最低收入基本保障线，月收入不低于 2000 元，还增加了福利补贴，但效果很不理想。没有哪一项措施可以代替销售员的奖金提成，市场好的时候，他们对项目的好坏虽然也挑剔，但还算不怎么在意，市场不好的时候，他们就很计较项目的好坏了。走不动的项目很难招到销售人员，营销中心每到用人的时候就很头疼。

销售员们很精明，也很善良，他们这样的计较不能说他们不对，是体制让他们这样现实，这是无可奈何的。加强对他们的管理和爱护，是营销工作中的重头戏，老姜十分看重跟他们的交流，希望企业的文化能温暖他们。理解万岁，应该从对他们的关怀做起。大势不好，他们困惑，他们彷徨，他们渴望帮助，他们需要关怀，这个时候哪怕是一点点爱都会起到很大的振奋作用。

尽管一整天下来，老姜也十分疲劳，很多发展商此时都盯着他，压力可想而知，发展商们都指望老姜有什么好点子，能帮助他们走出困局。老姜觉得责任很大，此时的他恨不得使出浑身解数，将市场搅个底朝天。

老姜决定马上跟销售人员鼓劲儿打气，一刻也不能耽误！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：销售团队是营销的中坚力量，必须顾及他们的感觉，在他们情绪出现问题的时候，要及时想办法激励安抚，不能视而不见。

与销售团队沟通要讲方法，要充分考虑他们的职业心态，只有抓住问题的核心，才能激发他们的潜能，只有发挥出他们的潜能，才能创造执行力的佳绩。

老姜马上责成销售经理跟销售员们开团队会议，希望能够帮助销售员解决销售瓶颈的问题。在会上销售员们集中反映了一个问题就是160平方米的户型卖不动。90平方米/套客厅挑空6米的2+1户型基本卖光了，这说明刚性需求的客户没有停止置业的步伐，这是一个好现象。但160平方米的户型属于改善型住宅，有实力的大客户目前有房子住，所以他们不急着买房，也就造成了这样的产品走货慢的原因。

会上，老姜给大家讲了他对市场的判断，从国家的情况讲到云江的情况，再到塘霞镇的情况，条理清晰，系统全面，总体概念是市场不会永远滑下去，苦过一段日子后就是春天，听得大家津津乐道，信心满满，多了许多精神头儿。

看到大家情绪有所缓和，老姜决定再给大家加一把劲儿，他强调项目的大户型产品竞争优势明显。具体体现在以下几点：一是"博登湖"的地理位置是城市中心区，城市配套设施完善，其他项目没有办法跟它比；二是项目是一个资源盘，有天然的塘坑水库资源作为豪宅的标签符号，这是项目的巨大价值所在；三是项目规模大，有36万平方米，并且由品牌发展商来开发，项目的品质和物业管理水准在塘霞镇的其他项目是无法比的；四是项目的交通环境比较好，对鹏城人来说，"博登湖"项目既可以做第一居所，也可以做第二居所。

讲到这里，老姜明显感到大家开始有一些放松起来，没有人提出异议，一切都在向着好的方向发展。老姜明白大家的心思，知道大家迫不及待地等待他支招，他此时强调，销售不能投机取巧，要从客户细分入手，不同的客户有不同的喜好。

老姜问大家哪些客户现在会来售楼部看大户型，销售员的情绪开始活跃起来，他们认真地思索起来，发现有三类客户还来看房，一类是个体工商户和企业主，一类是公务员群体，还有一类是在云江有工作关系的鹏城人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

梳理完客户，老姜的话匣子又开了，他坚定地对销售员说要抓住这三类客户！这个时候他们还能上门看楼，说明他们有实力、有需求，也看好项目，如果能抓住他们的情感，就一定能触动他们购买的行动。

老姜分析道，个体工商户由于经常在外工作，他们不是没有购买能力，他们只是太精明，但他们有一个弱点就是觉得自己对家庭负债太多，会受太太和家庭成员的情感影响，所以，对他们的销售应该更加注重他们太太和家人的情感诉求。

老姜扫视了一下四周，看到大家都在认真听，他接着说道，公务员同样精明，他们学历高，对政策把握比较敏锐，更加注重自己的身份和荣誉，因此，跟他们要多讲客户圈层关系和物业管理带来的物业优质感，以及山水资源的稀缺性带来的投资收益预期高等，以此激发他们的购买意愿。

现场有人在飞快地做着记录，老姜不想放过这样的气氛，他紧接着说道，在云江开厂的鹏城人有着投资的锐利眼光，他们对房地产的认识是比较早的、比较深的，他们对房地产的价值判断有一个成熟的标准，所以，跟他们讲应该更加注重发展商的品牌和项目的地段、资源稀缺性以及塘霞镇的大区域环境。

销售员听完老姜的客户分析，恍然大悟！

老姜问大家谁以前这样与客户做过情感上的交流？大家不语，显然，过去的销售说词重视在产品层面，没有重视目标客户的情感诉求，也当然唤不起大家的共鸣，销售也就会受到市场不利因素的影响，如果改变一下，效果一定不同。

操盘手记：销售应该从客户的情感入手，产品为情感服务，这是没有错的，如果只重视产品的说词，而忽略情感的说词，这样就会使气氛僵硬，对成交不利。

无论项目遇到什么问题，一定要从客户出发，只有回到原点，才可能厚积薄发，找到解决问题的途径，这一点很重要。

老姜灵机一动，要求销售员把对客户的个性说词改成卡片形式的说词，并发明了“卡片营销”，后来成了公司所向披靡的营销法宝。与此同时，老姜特别强调能否在项目的沙盘讲解、看楼路线讲解和样板房讲解三个环节都实行卡片讲解，以景抒情，以情感人，实现营销的“三位一体”的立体情感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打击。

大家觉得很好，这样一来，说词的精准度提高了，而且可以做到有的放矢，各个击破，成单率也会得到有效提高。此时，销售员有如梦初醒的感觉，大家觉得应该马上试试，他们的情绪已经完全改观，恨不得明天赶快作战。

销售部的黎经理开窍了，他要求销售员从明天起就整理各自的客户，并形成卡片式的说词，说词可以图文并茂。此时，执行力是解决窘境的最好办法。老姜看到目的已达到，马上提出跟销售员一起吃个晚饭，喝点小酒，让大家放松放松。

大家都很开心，每个人心里都是暖暖的，他们感谢老姜能在这个时候给他们送来温暖、指点迷津。饭桌上气氛很好，酒过三巡，他们开始卖弄销售技巧的关子来，大家说除了卡片式营销外，还有很多可以玩的，比方说画联系客户地图，就是将上门客户和成交客户分别在地图上绘制出来，通过这份地图你可以发现客户分布的区域，从而就为你下一步寻找客户提供了依据，在那些还没有上门客户或成交客户的区域，策划要拟定计划做推广。

如何推货，也是很有技巧的，有时候单一户型会很管用，客户在没有其他的户型选择下会买下我们推货的户型，减少他比较不同户型后产生购买犹豫的时间，避免自身产品打架。当然，要快速出货的时候，可以按照不同级差的户型结构进行推货，但绝对不要将同一功能或差不多面积也差不多的户型放在一起同时推货，这样会造成内部户型的比较，增加客户购买的犹豫心理。

价格策略，也非常讲究，项目开盘等重大营销行动时，要根据客户的选择情况来进行定价指导，当大多数客户集中选择的户型一般定价就会高，当少数客户选择的户型一般会定价低，当相邻两个户型结构相似的情况下，一般要用价格的总价调整关系的杠杆作用逼迫客户进行选项分流。

在一些暖场活动中，一般通过限量限价优惠的方式进行推货，同时对每一个产品进行价值包装，凸现产品的价值个性，鼓励客户选择。而活动营销是创造营销氛围最好的手段，高端产品一般通过优雅的、有品位的活动来暖场，小户型一般选择时尚的、现代感很强的或者年轻人喜欢的活动来完成，高尚自住型产品一般通过流行音乐来配合，热烈的活动场面来烘托。销控环节是逼订的最为有效的手段，这个环节需要销售团队进行集体配合，让客户产生购买的紧迫感。

此时大家讨论得很激烈，策划组加在中间不时插话，气氛相当和谐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最后，老姜补充道，同一个地区有竞争对手是免不了的，在营销中采取贬低对手或者降价的策略那是营销的下策，上策是在共同做旺做大市场的同时，能区别不同项目的价值诉求，研究对手就是要找到自身的价值优势，让竞争力说话而不是语言中伤。

操盘手记：营销其实有很多技巧，这些是多年来的经验体会，技巧是朝着客户心理变化去的，有一定的科学性，所以，营销的专业离不开客户的心理诉求。

价格策略、推货策略，这些都是最为基本的策略，关键是要建立客户内心价值的比较体系，不要让客户总是拿此一项目的弱点跟其他项目的优点比较。

晚上返回云江的路上，老姜对市场部的同事说道："今天，你们发现没有，销售员的情绪问题其实出在自身的信心不足上，由于市场转变，他们原来对项目使用的那种粗放式的营销方式不听使唤了，又没有人来跟他们点拨分析，所以他们很苦闷。经过这次恳谈会，我相信他们对项目的自信心会提高，销售业绩很快会打消他们的愁云的。"

市场部的人觉得老姜这一次来得非常及时，此时的销售团队最需要鼓励，最需要安抚，做领导的就应该在这个时候出现，他们很佩服老姜没有去责怪销售团队，更多的是以正面的鼓励为主，这样的大局观值得学习。

细节决定成败，越是环境不好，就越要抓住细节不放！

后来，金科公司的陈总知道老姜亲自过来了，他很开心，此时，他看到了大家做事的态度是认真的，他相信只要大家挺过这段时间，销售局面就会好起来。为此，他也制订了额外的现场奖励制度，鼓励销售员们放下包袱往前冲。

三天后，"博登湖"项目传来了好消息，销售经理有力地贯彻了老姜的精神和意图，销售员的精神状态也开始恢复到极佳的状态，就在此后的星期天里，他们取得了不错的战绩，大户型卖了6套！

这是一种神奇的力量，当销售员的信心恢复后，运用正确的营销方法，奇迹就可能发生。项目上什么都没有改变，唯一改变的是销售结果，这一点儿大大激发了销售团队的战斗力，他们已经没有了障碍，大家没有再提大户型难卖了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从此以后，“博登湖”走得很顺。无论遇到什么困境，黎经理自己已经能够在现场处理，他是一个学习能力很强的人，也非常自律，他的团队富有朝气，不断在自我改变，也就自然有了“博登湖”销售的辉煌。感谢这群可爱的天使！

操盘手记：在营销中每一个人都要学会总结，只有总结，你才能发现问题，并且在需要的时候找到相应的方法。

活学活用是一种能力，营销方式虽多，但万变不离其宗，关键是方法掌握了没有。请记住总结要用思想，要多总结带有根本性的方式方法。

第九章　破局简单

一天，老姜的一位老朋友，姓李，原来是做网络的。他打电话找老姜，话声很急，他说自己现在是一家云江常安镇房地产公司的总经理，他接手的项目销售出现了麻烦，想请老姜帮忙。当时，老姜就很纳闷，难道云江常安镇的房子也难销吗？这个镇是云江数一数二的富裕镇，工业发达，外来人口很多，常住人口有50多万，在2009年时中心镇区的楼价已经在9000元/平方米以上，而且销售情况很好。

一打听，老姜才知道李总的项目不在常安镇的中心区，而是在常安镇的镇安地区，这里是常安镇的工业区，除了工厂，这里的商业和商务设施很少。这里的居民很在意工业区的环境污染，又担心流动人口多会影响当地的治安，所以，很多本地人基本上都从祖上传下了的房屋里搬了出来，住到镇中心去了，原来的房屋经过改建后，一般用来出租。

再一问，才知道这个项目叫“万豪广场”，位于镇安大道上，楼盘已经建起来很多年，商业项目至今空置着，虽然一期的洋房已经有人居住，但物业管理的口碑不好。早在2006年，老姜就接触过这个楼盘，原来叫“鹏程晴园”，是一家鹏城的广告公司的女老板在为这个项目操盘。

老板姓麦，常安镇人，修长的身材，一身本地农民打扮，但骨子里透出精明的一面，原来本不是做房地产的，只干过一些零星的工程。开发这个项目的时候，他有几个十分朴素的想法，觉得商业项目好赚钱，他想多做一些，他并不理会地块的状况限制，也不了解商业定位和商业布局的重要性，一二

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

层价值商业价值分析得也不透，认为商业项目做多就一定卖得过住宅。

除此之外，他把营销看得很简单，以为营销就是做广告，什么人都能做，并不理解营销也是一门专业。他在朋友介绍下，广告公司的女老板成为这个项目的操盘手，目眩的广告让麦老板简单地给项目定了位，酿成了现在的结果。后来听说，麦总和广告公司的女老板之间闹得不可开交。

麦总还是有老板的风格，他把这家广告公司赶了出去。一年多以后，有了李总这帮人的进驻，显然，李总把项目的重点放在了商业上，把项目的名字改成了“万豪广场”，想用“广场”和“豪”给项目一个全新的形象定位来吸引商业投资者的眼球。结果呢，市场不买账，相反，住宅产品被忽视了，价格一直做不上去，3600 元/平方米也卖不动。

这不，麦老板急了，他现金流吃紧，他急于要将项目变现，不然银行会把他逼死的。说实在的，这个项目再放上几年，利息就将吃掉项目的投入成本，到那个时候，连本带利更不用指望能轻易收回，这是最要命的！

李总知道老姜在营销方面有一手，特别是对一些棘手项目的操盘更有心得，这次打电话来就是想让老姜帮忙的。在电话里老姜顺便问了一句李总，总的销售额有多少，李总算了一下，回答老姜说有 7000 多万元。一听这个数字，老姜兴趣降了一半，这项目对于他的销售团队来说，可能要付出更多的努力，但销售收入太少，不要说盈利，有可能连成本都赚不回来。

老姜没有在电话中答应李总，也没有回绝，随便说了一句下次见面再谈，李总有些急了，叫老姜一定要帮这个忙，说是对他工作的支持，至于条件嘛，让老姜尽管提，他去跟老板争取。老姜约李总下次到公司来见面详谈。

操盘手记：房地产营销具有很强的专业性，特别是项目定位阶段必须得到足够的重视，否则造成项目的市场错位会很麻烦。

房地产老板要有一种意识，房地产是有风险的，风险在哪里？就在现金流上，你可以不要利润，也可以将物业留下来将来到银行做抵押贷款，但这些都是要付息的。物业经营也必须做起来，否则，关系之外，也不一定会受到银行重视。

一朝被蛇咬，十年怕井绳，麦老板开始对任何事情多疑起来，他开始不相信任何人。由于延期交楼，一期的业主把麦老板吵得心烦，他甚至对小业主发火，认为他们都不能理解他的用心和处境，此时，麦老板好像是一头困

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

兽，很想找人较劲似的。

项目在市场上已经没有形象和口碑可言，一期交楼延误，物业管理人员也无精打采，项目的入口也是乱七八糟，这样的情形叫人看了揪心！外面的人已经开始沸沸扬扬，说老板没有钱了，工程进行不下去了，连工程队也时不时罢工，搞得麦老板焦头烂额。

当李总找到老板说起营销代理的事情的时候，麦老板还是疑问多多的，他迟迟不肯面见老姜，他认为这个项目给老姜做，老姜不一定做得好，再说乙方骑到了甲方的头上，这样好像有失体统，自己的身份是不是被降格了，他一百个不情愿！

麦老板直接要求李总去找找其他的代理行，看看有谁愿意来做。李总确实找过一些代理行，但他们都不愿意，认为项目太小，利润不多，时间也搭不起，他们似乎都礼节性地回绝了李总。再说李总还是非常信任老姜的能力，他认准了也只有老姜才能解决问题，所以，回过头来，他还是要做麦老板的工作。

听到李总反馈过来的信息后，麦老板无奈之下，还是亲自上门来见老姜了，但他进门的第一句话说要亲自考察一下代理公司的能力，过去自己上过当，这次不想再上当了。老姜笑了笑，知道麦老板很要面子，请老板到他的公司来，也没有做他的项目的意思，再说这是李总安排的见面，只是李总想急于促成这件事儿，因此搬出了老板。

老姜还是非常谦卑地给麦老板介绍了自己的公司的情况，也让他看了一些这几年公司操作过的一些成功案例，其中特别提到的是一些难点项目的解决方案，麦老板很感兴趣。看到老姜的公司的能力，麦老板好像眼睛一亮，他现在太需要成功了，真的希望找到一家有能力把项目盘活的公司前来救驾。

几个回合交手下来，麦老板已经基本确定了老姜的能力，他希望自己不要再看走眼，便又多问了一些问题，很多是关于现在项目的。老姜认为在合同签订前，不便于对项目的操盘思路多发表意见，他只是告诉麦老板，这个项目他自己很熟悉，也去看过，暂时没有太大的办法，但还是有机会的，可以考虑做一做休闲或者配套商业，住宅盘活应该不是问题。

老姜的信心来源于产品，“万豪广场”项目的住宅面积段都在80～120平方米/套，分别是三房和两房的刚需产品，在镇安街区还是可以消化得了的，关键是如何营销了，过去之所以卖不好，很大程度上是营销的系统和营销面没有做好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

麦老板知道老姜要什么，做生意嘛，谁不想赚钱呢？总要给人一些赚的，大家都可以通过价格的涨升到市场上去拿，麦老板明确表达了自己的意思。老姜此时来了兴趣，他跟麦老板说，这个项目靠提成赚不到钱，他问麦老板能否溢价分成？麦老板想了大约一分钟的时间，抬起头说，没有问题，两个人开始进入下一步的谈判。

操盘手记：项目的营销是很讲系统性的，不要忽略任何一个环节，客户可以因为任何一个细节而不买你的房子，这是要注意的。

在商务谈判中，还是很讲技巧和对等关系的，发展商一定不要认为代理公司是从自己口袋里拿钱，事实上，大家都是在市场上共同去找钱，通过溢价来实现的。

老姜问麦老板想卖什么价钱才满意，麦老板问身边的李总现在销售的均价是多少，李总说 3600 元/平方米，麦老板想了想说能不能卖到 4300 元/平方米，如果能卖到这么高的价格，以上的部分可以考虑分成。

老姜知道这个地区在 2009 年的销售价格在 5600 元/平方米左右，现在显然这个项目卖不到这个价格，但还是有一些上升的余地的。老姜二话没说答应老板以这个价格为标准进行溢价分成的设定，双方很快达成了这个价格以上按照三七分成的商务条款。

此时，老姜觉得这个项目还有一定的操作余地，能够赚到一些钱，于是爽快地答应了代理这个项目的后续条款的约束条件。虽然条件有些苛刻，要求在半年内完成全部住宅产品的销售，临街的商业铺位也要卖到 70% 以上，老姜觉得有压力，但他觉得还是能够想方设法去实现的。

这样的目标设定，只有一个原因，那就是板老板急需钱，没有 7000 万元的回款，他很难度过这一年，这是麦老板自己说的。此时的他，太过于诚实，这些年他太苦了，人家做房地产怎么做都有得赚，只有他好像总是亏的，整个开发工作组织不好，造成浪费和成本过大，这些都将可能的利润稀释掉了。这也是很多生手都容易犯的错误。

麦老板离开老姜公司的时候，握着老姜的手，叮嘱老姜千万不能输，他饱含深情，似乎有一种重托，他相信两鬓白发的老姜可以给到他信心。李总也很开心，他终于说服了麦老板接受了老姜，他相信老姜会有办法盘活这个项目的，他只说了一句话，那就是他将全力以赴配合老姜的工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜马上安排了公司的五部来做这个项目，说实话大家谁也不愿意接这个小项目，甚至连销售经理也没有人愿意去做。老姜给大家开了一个吹风讨论会，说做这个项目其实并不难，只要大家树立信心，很快就可以将住宅销售搞定。大家起先还不相信，后来老姜将操盘的思路讲了出来，这才让大家松了一口气，打消了退却的念头。

老姜给大家念了一段文字，大意是这样的：当你站在城市的中轴线上，看到飞驰而过的轻轨列车，你由衷地感叹，中心区的房子是送给太太最好的礼物，在这座城市，创业的你就有了一份安慰和荣耀。

听到这里，大家似乎开了窍，知道老姜已将常安镇的外来创业的人作为项目的主力客户，因为他们有刚需的潜力。此时，项目组觉得楼盘的名字需要改一改，后来经过大家议论后，给楼盘起了一个很有朝气的名字，叫做“新彼岸”。“新”有很多意思，既可以表达新城市，也可以表达新生活、新气象，“彼岸”是归属的意思，这里特别强调未来人的城市归属感的诉求，还有家的意思。

这样似乎还不够，老姜在“新彼岸”下面加了一句“城市创业家”作为项目主题广告语，强化目标客户的情感归属。这样凑起来后，大家对项目的推广有了整体的思路，好极了，这个项目如果这样入市，一定会有一个全新的局面。

操盘手记：还是从客户出发，以客户情感作为诉求，结合城市提供的基础设施，比如轻轨等，来对项目价值进行挖掘，这是营销的好点。

从案名，到主题广告语，再到广告的人文属性，这些在整合营销中似乎都很重要，这些改变其实也非常简单，有时候只要简单的变化，项目就可能发生质的变化。

吹风讨论会上，大家一致认为，烂尾这么长时间的楼盘，本地人一般都心存疑虑，他们都不会出手，他们宁愿买新的或价格高的楼盘，这样他们认为踏实。只有外地人，他们赚钱不易，只要把楼盘的外表包装做到位，一般都不会计较楼盘过去的历史，他们会为了性价比而出手。

李总真给力，他把现场的包装做到了极致，墙体广告最诱人，上面写着“城市中心轻轨物业”几个字，附带着醒目的小标题“80～120平方米现楼绽放”。此时城市的轻轨正好在开工，项目不远处还规划了轻轨站，这无疑对项

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目的销售构成直接的利好。

麦老板同意了老姜提出来的均价4800元/平方米的价格方案，开始他还有些担心，认为价格高了，他怕走不了货，再三追问老姜有没有把握，他怕老姜为了溢价断送了项目的销售前景。此时，还是李总在旁边说服了麦老板，他让麦老板相信老姜。

当时的麦老板虽然同意了老姜的营销方案，但还是充满疑惑的，他不相信这样的营销上的简单改变，楼盘就有1000元/平方米以上的溢价能力，疑惑之外是好奇，他想看看，这样的魔法是否变得出来。

老姜心里很明白，只要让客户的价值观聚焦在楼盘的“6要素”上，就一定能产生效果。过去操盘的人太不懂营销了，老姜的这次改变是将客户的喜好跟产品的价值对位，跟过去的营销完全不同。老姜心里暗喜，麦老板你就看看我老姜的魔法吧！

2009年8月，项目开盘的当天，来了很多人客户，可把大家忙坏了。虽然是老销售们看不上的楼盘，但老姜的年轻的销售团队最终的销售结果还是非常理想的，280多套房子卖了差不多50%，这样的结果还是可以满意的。

又过了大约不到三个月的时间，住宅就售罄了，此时的麦老板底气也足了起来，手握了将近6000万元的现金，他像换了一个人似的，私下里又找了一帮人来帮他做商业项目，找各种理由不让老姜碰商业项目，老姜想不通为什么麦老板会这样。

显然，麦老板想解约，不想让老姜继续在项目上做下去，他接受不了溢价分成的条款，他好像从住宅的销售中，看到了营销似乎并不难做，贪心地想自己把市场揽下来，自己赚些小钱。他自信加多疑，好像老姜赚了他的钱。

老姜简单地把项目破了局，本想继续把商业项目做完，但老板一百八十度的大转弯，使老姜无法继续做下去。此时，李总也被麦老板赶走了，他认为李总没有用，这么简单的营销都不懂，让老姜拣了便宜，多么幼稚的老板！

老姜跟老板摊了牌，可以撤出来，但要把以前的结算搞好。麦老板原本答应得好好的，但待老姜团队撤出后，100多万元的溢价提成就是不给，他说自己没钱，叫老姜等着，他以后会支付的。此时的老姜能说什么呢？无奈之下，只得考虑选择用商业规则来解决纠纷。

一年以后，项目的商铺是卖完了，但大商业项目还是搁在那里，没有任何起色。唉，麦老板的这种个性注定了会继续折腾下去！过去老姜还以为是别人的原因，造成了项目的难销，现在他明白了，问题出在老板自己身上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样的做事方式怎么可以把企业做好呢?

操盘手记：作为一个企业的老板，必须要认真反思，自己是企业做事的决策者，自己的表现往往是企业是否健康发展的关键，职业经理人再有错误也替代不了老板的角色。

企业老板，有时候还是应该换位思考，站在别人的立场上考虑自己的问题是很重要的，只有这样，自己才能看清楚自己。

术业有专攻，这是没有错的，房子是老板投资建的，但是最终要拿到市场上去卖，能卖多少钱不是老板说了算的，而是市场说了算。专业营销产生溢价很正常，所以，专业营销投入应该有回报，这也是没有错的，不要以为专业营销白白赚了开发商的钱。

第十章　胜利凯旋

这是一个真实的故事，由不得你不信，一支年轻的销售团队打败了一支王牌的销售团队。在这之前，人们一直都认为这支王牌销售团队是所向披靡、无法战胜的，他们曾经用辉煌的战果证明过自己的实力，号称房地产营销界的王牌师团。

就在2011年5月，一支号称玫瑰花和火枪手的团队，在猎鹰的带领下，用五个月的时间完胜了对方，取得了房地产联合销售中的神圣战果，用事实证明了王牌师团是可以战胜的佳话，也奠定了自己在云江业界的声名。

故事的发生是中新公司的“凯旋国际”项目上，在此之前，一直由王牌师团所在企业代理，没有人能插得进去。在很多云江房地产人的眼里，如果这支团队销售不行了，那么其他公司的代理团队就不要指望了，因为他们被公认为是最棒的，如果他们卖不动的楼盘，那一定是市场的问题了，否则，不可能这样。

2011年的房地产市场，使云江发生了深刻的变化，围绕着房地产销售，大家普遍采取了联合代理的方式，希望借助不同公司的客户资源，为项目带来更多的成交额。大家已经不流行做大量的项目广告推广了，此时，几乎所有的企业都把销售的注意力放在了销售团队身上，他们称之为执行力发现。而一个公司的客户资源更是大家看重的，以为营销最重要的要素是客户资源，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也就在这个时候，很多代理公司开始玩起自己的企业的客户资源来。

其实，房地产企业也在摸索新的营销手法，发展商也看到云江很多大牌的企业都在采取联合销售的方式，他们也喜欢模仿，直观地认为“1+1”的效果一定会大于“2”，所以也开始热衷追捧，云江市场也因此流行联合销售起来。

中新公司是最早采取联合销售模式的一批公司，那个时候公司正好在倡导这种全新的销售模式，公司希望在全企业推广这样的做法，提高营销产量。“凯旋国际”项目进入2011年的销售情况一直不理想，中新公司警告过这支王牌师团好多次，不然就实行联合销售。偏偏这个时候对方也不争气，3月份项目的销售额只有不到区区2000万元，这让中新公司感觉到全年任务有完不成的压力，联合销售被提上了中新公司管理层的议事日程。

此时，中新公司想到了老姜，他的团队刚刚卖完他们的“德方斯”项目，正在势头上，而且这个团队极富朝气，很有战斗力。别看这个团队的销售人员很年轻，但他们做事很肯用脑子，打起仗来有板有眼，“德方斯”项目创造了令人想不到的营销效果。中新公司决定让老姜的团队来跟云江的王牌师团进行联合销售，以此激励对方勇往直前的勇气，同时也可以奖励一下老姜的企业为“德方斯”所做的贡献，这一点是明确的。

有这样一个机会跟王牌师团同场竞技，老姜是很开心的，一来没有压力，二来可以向对方学些东西，即使输了也不丢脸，如果赢了当然可以鼓励团队的士气，在今后的营销中，大家能更加自信，不会太怯场。

操盘手记：跟强的对手同场竞技，无疑对弱队是有好处的，大家可以放开了打，输了也没有关系。这样反而强的一方会有压力，他们怕输，所以，动作有可能会走形。

面对竞争，其实大家要鼓足勇气，迎难而上，不要有任何的包袱，轻装上阵，抱着学习的态度就好，千万不要自己给自己压力，做领导的更要注意这一点。

老姜指定猎鹰来担此重任，原因很简单，她敢拼，团队意识强，她的队员基本上是年轻选手。策划由猛牛和陆虎担当，他们和猎鹰一起组成了铿锵玫瑰组合。销售团队的首领由顽石担任，虽然之前他没有担任过销售经理，但老姜希望销售团队中实行老中青三结合的模式，做到业务能力提升的“传

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

帮带”，这群活泼可爱的销售员们被称为“火枪手”。

为了保证攻击效果，企业内部组成了战略支援方队，老姜任指导员，事业部为战略支援第一方队，营销管理中心为战略支援第二方队，各自的队长是老姜的副手，大家都希望这一仗也能打得漂亮。

猎鹰，女，30岁，血型B，天秤座，铿锵玫瑰的首领，工作特点是投入、执著、责任感强、敢于挑重担。团员之一猛牛，女，26岁，血型A，巨蟹座，铿锵玫瑰的高参，工作特点是敏捷、睿智、善于观察、脑筋灵活。团员之二陆虎，女，24岁，血型0，双子座，铿锵玫瑰的大将，工作特点是勤快、麻利、执行力强、团队意识强。

顽石，男，26岁，血型A，天秤座，工作特点是谦卑、求变、心态淡定、知人善用、豁达开怀。队员的年龄都在30岁以内，血型是A、B、O的组合。这支队伍的工作特点是自信、阳光、活力四射，敢于挑战陌生的领域。

此时的中新公司很着急，项目还有近3个亿的货值，他们必须在10月份完成清盘，只有五个月的时间，每一天都不能耽误。中新公司把猎鹰团队入场的时间定在2011年4月28日，这个时间不能更改。这支队伍边战斗，边训练，边悟道，是必须做到的事情。

尽管火枪手团队中有资深的销售主管，但对“凯旋国际”这个项目还是不熟悉，整个团队迫切需要强化培训。营销中心朱总亲自挂帅，手把手地给火枪手们进行动作示范，力争他们能尽快上岗。

事业部不敢怠慢，李总亲自督导，给猎鹰团队讲策划思路，在策略上大做文章。同时李总要求铿锵玫瑰们不但自己要懂，还要能在现场一对一服务好火枪手们，给他们讲解策略方法和把握客户心态的技巧。

说实在的，这种联合销售的模式大家都不熟悉，何况对方是王牌师团，对联合销售非常有经验，一旦跟对方在销售上较量起来，胜算没有把握，公司上下基本上都是这么认为的。出发前，老姜特意给猎鹰团队开了一个会，他强调说，大家要放松心态，不要有任何顾虑，第一个月可以输，输得多惨都没有关系，第二个月还可以输，差距缩小一些就行，第三个月的时候，希望能打平，这样证明我们在战斗中成长了，也为公司积累了经验。

这是老姜当时的真实心态，他了解那支王牌师团的实力，他奔着向对手学习的目的，就是为公司联合销售积累经验，至于在“凯旋国际”这个项目上销售多少，并不太重要，只要没有被对方打懵就是胜利。

猎鹰这支团队的确是好样的，看到公司上下这么重视，他们知难而上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已做好准备放开手脚跟对方较量。他们深知自己肩负着很大的责任，这一点猎鹰很清楚，猛牛和路虎也很明白，而顽石更是有坚定信心迎接挑战，他们搭配得很好。火枪手们有了公司的壮胆，他们不怕了，朝气之下是力量，激情过后有胆量，大家都愿意积极尝试一下这样的磨练。

4 月份的大半个月时间，顽石几乎天天都在强化训练自己的队伍，他坚定地意识到在过去的打法上要改变，他要求火枪手们每天念一遍“改变过去”四个字，仿佛成为了队训。顽石是一个不服输、也不会退却的人，此时的他，勒紧了缰绳准备出发。

在这段时间里，猎鹰呢，除了统筹，她要安排战法。没有人会相信一个 30 岁的女子对项目会有这样的痴迷，她为了工作，把自己不到两岁的孩子留在家里由妹妹照顾，早出晚归，有时候深夜归家时，连女儿都认不出她是自己的妈妈，她已经完全将自己投入到项目中，成了名副其实的工作狂。

老姜呢，经常和公司的高层在他们结束一天工作之后给他们打气，用各种方式激励他们的斗志。他勉励大家气不可泄，俗话说“一鼓作气，再而衰，三而竭”，必须一鼓作气，拿下高地才行！整个团队的人员团结得没有任何缝隙，他们有了精神支柱。

每一个人心中都鼓足了干劲儿，他们要打破王牌师团不可战胜的神话，真的，他们要用青春谱写新的营销史，在市场上树立自己的风范。他们已经做好了准备，不会再受到各种因素的干扰，如果有谁越是干扰，他们的斗志就会更高似的。他们渴望每一个微小的战果，因为这样的战果也会有催化剂的作用，可以激发无穷的力量，这种力量上来，他们就敢于亮剑，所向披靡！

操盘手记：在联合销售中，每一个队员真的需要“亮剑”精神，争夺是残酷的，业绩是看得见的，谁赢谁输一清二楚，只有敢于“亮剑”，才会勇者胜。

联合销售，需要策划团队和销售团队齐心协力、合理补位、互相提携，才能所向披靡。在营销中，团队的合作就是执行力，这样的执行力是战无不胜的。

临近 5 月份，“凯旋国际”的合同终于下来了，猎鹰团队也准备出发了，虽然名不见经传，但精神头儿还是令人生畏的。中新公司要求极高，他们开始并不看好这样一支有年轻人组成的团队，他们以为老姜是拼凑出来的，所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以在队员的考核中也异常挑剔，第一次考核 8 人中只有 2 人能上岗，他们根本不相信这样一支队伍有什么战斗力。

他们也不看好顽石，认为顽石太年轻，没有经验，这样的销售经理怎么能打联合销售之战呢？背地里还跟老姜提了很多次要求换人。他们对猎鹰手下的这样一支玫瑰花队伍也不感冒，女人能抗压吗？在营销的快速运动中，她们吃不消怎么办？他们在策划会议上公然把问题抛给了老姜，叫老姜考虑一下。

显然，中新公司对这样一支貌不惊人的团队并没有抱多大希望。而联合销售的对方是王牌师团，很多人员包括策划师都是刚刚从云江顶级项目“豪宅御园”下来参战的，有很高的水准。老姜的公司的这群毛丫头和小伙子能行吗？老姜私下里把甲方的负责人叫到一旁，说道：“难道你们没有看到他们眼中闪闪发光的灵性吗？他们一定会表现不错的！”

此时的老姜心里很复杂，他的团队能不能有战斗力，他心中其实也没有太大的底，但他看到了一点儿，那就是这些天，铿锵玫瑰和火枪手们被一些现象激怒了，他们迫切地要通过实践证明自己，看来临行前的洗脑还是挺彻底的，大家似乎都豁出去了。

对手王牌师团也不是吃素的，这是一支以老手组成的团队，也不想输掉这一仗，仗着老到的经验，根本没有把老姜的团队放在眼里。现在市场不好，他们这些老手不相信年轻人有什么力量能扭转乾坤。他们为自己的执行力得意，他们的执行力曾在市场上展现过威力，王牌师团有着天生的优越感。

他们对市场非常熟悉，先入为主他们有先发优势，在“凯旋国际”的现场，他们显得非常有章法，这让老姜好像看到了解放战争中“国军”和“共军”两支队伍的差异来。显然，此时他们充当了“国军”，老姜的团队就好像“共军”，但精神头还是够的，只是缺少了“正规军”的一些职业标准，这正是老姜需要学习的地方。

5 月份，刚刚进入阵地的火枪手们就打红了眼，全然没有了包袱，高昂的斗志战胜了恐惧，趁着项目调性的拔高，他们选择了改善型客户作为自己的主攻方向，而对方呢，还在刚需客户中没有转过神来。因此，火枪手们战斗的效果还不错，第一个月下来，对方卖了 60 套，火枪手们卖了 20 套，虽然只有对方的三分之一，但结果已经相当理想。

一个月下来，大家基本上也熟悉了项目，铿锵玫瑰组合基本上知道了项目为什么在三四月份卖不好的原因了，原来，“凯旋国际”前期销售的户型都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在120平方米以内，属于刚需型产品，项目以4680元/平方米入市后，曾引起一阵不小的热购潮，但此后形象一直就没有变化过。现在项目推出的产品都在120平方米以上，属于改善型产品，由于项目形象没有拔高，上门客户不对路，也就自然让成单率下降了。

除了产品变化，如今项目的价格也被拉了起来，造成了产品总价过高，上门看大户型的很多人也产生了观望。“凯旋国际”的地段还没有给大家足够的信心，项目虽然在新城市中心区，但紧靠五环路，这是一条重车走的城市干道，环境吵闹，灰尘又大，大家都不喜欢。

“凯旋国际”项目一直在诉求音乐生活方式，但始终没有办法在项目中实质性落地，造成了有些炒作空泛概念的感觉，这些东西如果不纠正过来，那么7000元/平方米的均价就很难实现，尽管当期推出的大户型产品在五环路的另一边，但客户还是要讲圈子文化的。

对此，铿锵玫瑰组合强烈要求甲方纠正过去过低的项目形象定位，并将音乐生活方式巧妙转变为艺术公园生活方式，对项目的园林进行立体绿化的整改，增加植被的色彩和花卉配搭，营造轻松浪漫的艺术生活味道，并借肖邦钢琴学校进驻“凯旋国际”会所的机会，顺势营造项目的新感觉，这一点获得了甲方的高度认同。

操盘手记：一个楼盘销售速度降低肯定有它自身的原因，要扭转局面，必须要改变，只有改变，才可能重塑项目形象，展示出项目的新价值点，让客户有新的认识角度。

如果不能改变，可能会出现过去同样的问题，那就是销售速度一样快不起来，改变是为了让市场上有新的价值观跟项目对位，只有这样，新的需求才可能释放。

俗话说世界上就怕“认真”两个字，这在这场战役中毫无疑问得到了验证。学会改变后的他们，在第二个月的销售中就佳绩频出，6月份的销售额跟王牌师团对比，已经非常接近了，火枪手们当月卖了40套，而对方也就卖了41套，火枪手们的总体销售额已经超过对手，这赢得了甲方的高度好评，这一点也震撼了市场。

铿锵玫瑰组合在策划问题上逐渐占据了主动，而且很多的想法得到了发展商的认同。铿锵玫瑰组合开始全面整理项目的价值，发现过去“凯旋国际”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项目打过教育牌，也打过商业配套牌，还利用过中新品牌下的客户资源，在云江的各个重要的部门做过团购，基本上很多招数都用过了，那么现在应该从哪些方面突破呢？

铿锵玫瑰组合此时提出来以营造“凯旋国际”的美誉度为主线，以提高项目的口碑能力。具体做法是：首先将中新公司的品牌浓缩出生活方式的精华，那就是“公园生活”，然后将公园生活系列化，形成“凯旋国际”的项目“艺术公园生活方式”新看点。其次，围绕大户型产品做文章，以产品的拟人化手段，将产品空间与生活方式结合起来炒作，让生活方式在产品中落地，因此有了“你家的客厅可以放下一架三角钢琴”、“肖邦先生告诉你生活的纹路”等等的广告词，这样，项目的推广就更容易触碰改善型客户的情感，这就叫做圈子文化诉求。

接着，他们从销售执行力下手，一方面广拓客户资源，另一方面强化销售员的客户说词。借助公司营销管理中心和事业部的力量，他们强化了火枪手们的服务工作。策划师给火枪手提供了一对一练兵方式，营销中心的经理们对火枪手们进行了接近实战的贴身训练，并要求他们做好电话直销，对潜在的客户各个击破。

从形象到细节，大家都在认真地做着自己的功课，而且是一个整体，此时团队的威力显现出来了。7 月份的一个星期天，正值“凯旋国际”项目推新货的时候，火枪手和铿锵玫瑰组合的贴身战术奏效了，打了王牌师团一个漂亮的反击，当天火枪手成交了 21 套，而对方呢，只有区区 1 套！就在第二天，老姜马上提出嘉奖，颁发了公司有史以来最为及时的一份嘉奖令，给了团队巨大的鼓舞。

就在 7 月份，火枪手们传出了佳绩，跟王牌师团的销售业绩对比又有了显著提升，火枪手们卖了 58 套，而对方呢，只有 49 套，年轻的团队赶超了对手，仅仅只用了三个月的时间。这是一次智慧的较量，他们用激情实现了老姜出发前的嘱托，那就是在适当的时候赶超对方。

此时王牌军团信心受到了莫大的打击，除了加派人手外，还开始出损招，他们公开在网站上招募兼职“客户”，每天 50 元的待遇，用车接送到“凯旋国际”的四周埋伏起来，等火枪手们接待客户的时候，他们就站出来跟火枪手们纠缠，耗散火枪手的精力，搞得当天的销售结果发生了变化。火枪手们当天只卖了 1 套，对方却卖了 8 套，业绩出现完全的不对称起来。

猎鹰连忙跟甲方管理层进行投诉，极力反对这种联合销售中的不规范行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为，后来甲方了解到这是王牌师团的个人所为，也及时进行了制止，事件才平息下来。但这样的招数反而提高了团队的自信，他们更加顺手了。

操盘手记：在联合销售中，最重要的是管理公平和规范问题，如果其中一方搞不公平竞争手段，就会产生很多问题，对另一方的销售团队将造成重大打击，失去了联合销售的意义。

联合销售必须有健康的商业规则，不讲商业规则是一个很严重的职业问题，这是任何人任何时候都不能允许的。

为了提高火枪手们的战斗力，营销中心开展了“送温暖”活动，代表公司送去企业文化的关爱，这是很多企业没有的。王牌师团看着火枪手们兴奋的状态，不免有些嫉妒，此时他们多么希望自己的公司也能送来温暖啊！

火枪手们越战越勇，天真无瑕的本性让他们生性活泼，亢奋之中的他们，没有了新手印记，胆子大了，主动性强了，销售说词也更精准了，成单率一路高歌猛进。这是什么？这是潜能，一个企业的管理就是要在适当的时候把员工的潜能激发出来。

一个人的潜能是很大的，也许你自己都不会知道，一旦你的潜能得到充分挖掘，会吓你一跳，执行力的威力没人能比！老手的经验也许此时会变得苍白，新手的坦诚可以征服一切，他们的激情和无畏感动客户的同时，也将树立丰碑！

8 月份的一个中午，双方的销售员在工作时间外，因为一点小事发生了冲突，两个女孩之间竟然拳脚相见。这反映出一个问题，那就是一方的太放松、太自信，而惹怒了另一方。

还好事件在双方的领导和甲方的配合下得到了及时处理，肇事者被调离了项目，但明显老姜的团队还是受到了一些心理上的打击，他们原本是无辜的。当天晚上，顽石带着他的火枪手们找到老姜，他们心里还是有一道坎过不去，明明是对方的错，他们还要忍气吞声，这个理讲不通！队员们的情绪坏到了极点。

除了安抚，老姜似乎暂时不能做别的，在联合销售的时候，发生碰撞是免不了的，老姜只能不停地劝说自己的队员，让他们顾全大局，学会“弯道超车”，并明确表达了自己的判断和态度，心理受伤害的火枪手也踏实了，理解万岁嘛。

势头已经无法阻挡，结果也无法改变，老姜团队的凝聚力形成了战斗力，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

势如破竹，金石必开！打红了眼的火枪手们此时已经所向披靡，看来第一次联合销售这一仗是赢定了。在老姜的眼里，打平就是赢，他没有别的想法，只是积累经验。

“凯旋国际”在市场上的形象改变了，云江的高端圈子也开始进来了，客户用“没想到”来形容变化之后的“凯旋国际”，这里原来如此美丽！他们进到园区兴奋得不得了，在这里安家没有问题，在这里孵化爱情也非常甜美，艺术公园舒展出诱人的品位。

铿锵玫瑰和火枪手们成熟了，他们懂得如何从对手身上学到经验，懂得如何在团队之上开发潜能，懂得如何跟发展商打交道，更重要的是用心灵抒写信念。五个月的时间里，年轻人逐渐长大，成为了企业的核心力量。

凯旋的铿锵玫瑰组合和火枪手们都受到了公司的重用，并得到了公司全体员工的高度赞赏，他们在为企业赢得荣誉的同时，也为他们的职业生涯树立了丰碑，他们的实践留给了后人很多的故事和佳话，成为激励后人勇往直前的动力。

正是由于老姜的团队出色的表现，中新公司也改变了过去对老姜的企业的看法，已经明确地表示喜欢这样的操盘风格，将来会有更多的机会开展合作。云江的房地产市场也重新认识了老姜这家本土的代理机构，他们能战胜神话，也能创造神话，他们散发出年轻的魅力。

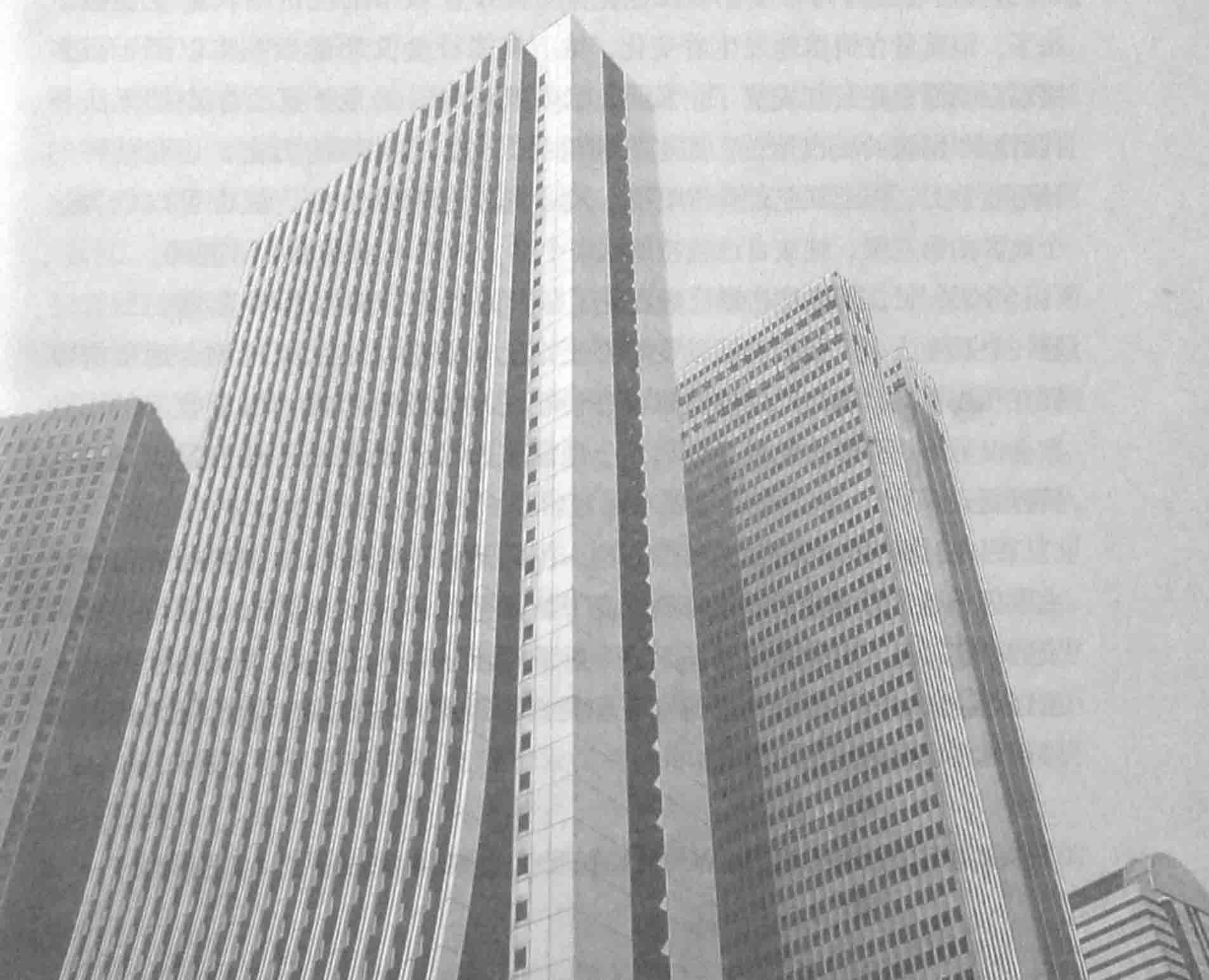
操盘手记：一个企业的品牌是在实战中炼就的，无数的实战洗礼是最好的品牌润滑剂，它能擦亮品牌，也能滋润品牌的成长。

一个优秀的团队，必须要具有良好的职业素养，任何时候都要表现出职业的气质和风度。在联合销售中，更要彰显出自己的职业气质，不能唯利是图，有损职业的荣誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六篇

新路里程



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经历了十年的磨炼，很多人早已脱去了十年前的幼稚，开始从云江出发，到内地发展去了。虽然，云江这座城市的名片还不够闪亮，不够足以撑起南方地产人的身份，但在内地房地产实战中，云江出身的操盘手们，功夫还是可以令很多内地老板称道的。

2010 年，中国地产市场也已经过了发情式的发展期，进入稳定发展的时代，很多曾经在这个行业亢奋过的人们，开始理性起来，中国的人口红利什么时候会给房地产市场制造枯水期呢？2011 年之前的 20 年地产黄金发展期，几乎吃掉了中国建国六十年积累的需求红利，这是不争的事实，下一个阶段，中国的城市化将带来中国人口结构的住房变化，房地产依然可能会有春天，这也是可以期待的，只不过行业的运行可能会改变速率，变得平稳。

特别是内地，地产的机会显而易见，地区间收入差别的缩小带来了人口的回流，以国内消费为主的经济增长模式的培育，更是加速了产业转移的速度。地产市场的机会就暗藏在这种趋势的变化之中，内地会是未来中国地产的江南吗？

显然，经过十年改变的云江也完全不同了，城市的经济增长速度看似下来了，但质量在悄然地发生着变化，城市有了社会文明的面孔，以至于很多高端白领愿意在云江安家了。虽然，云江几十年，乃至于几百年内都无法替代省城和鹏城的城市地位，那里有独特的人文，有独特的历史，还有独特的城市竞争力，但云江已经今非昔比，有了自己独特的个性，或许可以成为这个地区的第三级，绽放自己独特的城市个性，这似乎也不是不可能的。

今天，云江的土地市场已经发生了深刻的变化，就在 2000 年前，云江还是一个农业为主，但工业活动变相在土地上猖獗的城市，大量的土地资源掌握在私人手里，房地产用地很难说有公平的挂牌竞争市场，村里收回的土地款会以另外一种形式完税后流回到土地原来持有人的手中，他们是土地的实质控制人。

因此，很多外来的发展商摸到这一门路后，他们不愿意傻到挂牌市场上去取得土地，而是在土地挂牌制度之下，找到土地的实际持有人商量合作开发的事宜，把土地挂牌竞拍只当成一种取得土地的形式，私下运作土地比直接在竞拍市场抢夺土地要来得实在和便宜，因此，在市场上溢价能力高的品牌企业多了合作开发的模式。

操盘手记：毫无疑问，从 2011 年开始，中国的房地产已经进入到一个稳

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定发展期，人口的红利时代会逐步消失，取而代之的是城市化的结构调整需求的释放，所以，房地产商在下一个十年代的发展中要认清形势。

随着土地资源在房地产第一轮发展中，使用过度，成本必然会越来越高，取得土地的方式也会随着市场的越来越透明而有所改变。

随着云江城市化的快速推进，云江的土地市场发生了深刻的变化，国家对存量国有土地的出让控制得越来越严，而私人手上的土地越来越少，取得土地的成本也越来越高，这是显然的。云江的城市“三旧改造”工程已经开始，很多改造中的土地会以各种形式释放出来，无论这些土地经不经过挂牌竞拍走形式，但无疑这些土地提高了成本，项目改造者还会以“三旧改造”成本的方式加增自己在项目中的利润，这注定了云江的房地产市场将呈现另一个发展起点。

尽管云江还没有跨进一线城市之列，甚至还缺少中国二线城市的人文和底蕴，但云江这座城市还是充满活力的，转型之中的云江给地产带来了很多的机会。如今云江房地产行业该有的各种业态都有了，该有的各种开发模式也都有了，地产的繁荣可见一斑。

繁荣的背后是地产的同质化现象越来越严重，这或许是地产市场成熟的一种表现，伴随着城市的升级，开发模式在发生悄然的变革，除了城市综合体，如今云江有了自己的产业地产模式，鹏城的天安数码城模式也已经来到云江，并开始落地开发。

过去人们一直强调云江的人口是“哑铃型”结构的特征，但现在全国著名的万达城市广场也已经来到云江，一开就是三个项目，每一个项目的体量都在 30 万平方米以上，他们对云江的购买力和消费力底气十足，从另一个侧面看到，他们对云江的城市发展充满信心。

云江的中心区开始在黄金地段构建城市的总部经济带，十年前还没有人敢奢望的事情，如今城市已经把它作为了云江城市发展的战略目标，在这里要培养具有云江特色的产业经济总部，为云江未来的城市发展注入新的活力。

不出几年，就在云江中心区将诞生 333 米高的摩天大厦，并以 80 万平方米的城市综合体塑造城市地标形象，积累 30 年的云江民营资本开始联合出手了，他们要以世界的超高标准展示云江的城市力量，这是云江最为灿烂的民营经济牌。

台湾商人们看到云江的城市变化，他们没有走，就地升级，并以崭新的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

台商大厦形象亮相云江，向世人宣布，云江是台湾未来的产业总部经济区，很多著名的台商企业将在这座大厦里安家，彰显出云江的外资活力。

也正是因为这样，云江的城市土地价格在不断飙升，推升着云江的楼市价格往上涨，在这些看得见的变化中，云江人好像找到了城市发展的新坐标，有了城市文化的向心力，城市将一天天日新月异。

操盘手记：作为一名城市市民也许从城市的不断变化中可以闻到一些什么，这些东西在未来的城市发展中将会发酵，为城市经济注入活力。

不要停留在原地来发现城市的变迁，经济数据的背后有很多的文章，宏观经济面对房地产的大势走向意义重大，房地产人要通过自己的行动，不断修正这些宏观数据。

云江的经济结构正在发生深刻的变化，旧模式下的传统产业熄火的同时，新模式下的新型产业在不断诞生，云江湖高科技园区已经不但在云江有名，不止云江人在争相购买云江湖的物业，希望享受云江湖的自然美丽山川，而且鹏城人也在抢占云江湖居住的制高点，他们相信云江湖的未来很美好。

新的云江政府领导人在务实地推进云江政务环境的改革，他们在督促着原来的政府官僚们觉醒，提高勤政的效率和效能，很多先进的城市管理理念，随着领导人的更替，被植入云江的政府部门，云江的政务环境将走向开放式的简单的核准制时代。

阵痛之后的云江产业正在恢复生机，很多高科技企业或大型的高新型企业，正在以各种方式落户云江，外地人在云江的落户不再那么难了，他们子女的上学问题也在政府工作的考虑之列，云江的“哑铃型”人口结构正在改变，云江在奋力追赶。

即使在欧债危机，出口萎缩之后，云江的地产市场依然活跃，2011 年的房地产销售额再创新高，“过江龙”有走的，但大量的“过江龙”在这样的市道中潜伏下来，他们看好云江的地产市场前景，特别是云江湖地区，那里的楼价始终是云江楼价最高的阵地。

云江的房地产行业已经进入正规军搏杀的时代，发展商也许不再指望超额的利润，而是重视薄利多销下的资金周转速度。客户圈层集结的特点将更加的明显，迫使着云江本土的发展商不断转型、不断变革，甚至走合作开发的模式，这就给职业经理人留下了很好的表现舞台。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，在云江这块热土上成熟起来的发展商们已经有了自信和勇气，他们开始大胆走出去，释放云江的力量和专业水平，他们有着自己的个性和特点，可以跟一切的地产正规军同场竞技，用房地产经营多年的智慧和心得，在外地市场斩获属于自己的荣耀。

城市的进步，推升了房地产行业开发观念的改变，云江的发展商敢于走出去参与市场的竞争，说明了市场竞争环境下发展商们羽翼的丰满，或许他们在出外开发中还会遇到失败，但结果是在一个更高平台上的较量，不会像十年前失败得那样愚昧。

操盘手记：市场就是大浪淘沙，不进则退，发展商在这些年里虽然积累了一些经验，但需要认真总结才行。关键是出外之后的开发模式选择，以及如何利用管理模式来控制风险。

企业永远在追求效率和效能的最大化，市场的充分竞争必然带来垄断和利润的均衡化。要在市场上盈利，必须强化企业自身的文化建设，还有自我意识的反省和提高。

一座城养育一群人，一个城市要保持竞争力，必须学会细腻化地经营好自身的城市文化，在自己的传统文化中发现城市的亮点，不能妄自菲薄对过去的文化完全说不。城市站稳脚跟，人心才能有所归属。

就在前后不到五年的时间里，云江已经经历了两次金融危机的浩劫，虽然经济受到了冲击，城市的很多过客也在流失，但城市的人文也在悄悄发生着深刻的变化，很多人还是坚持了下来，他们相信这座城市在经过洗礼之后，青春依然常在。

伴随着城市的变迁，人们的房地产开发观念也在悄然发生转变，有的人已经开始向内地扩张，他们不愿意在云江这样一个高起点、白热化的市场上参与竞争，他们寻求在内地发展，把云江的开发经验带出去，当然也取得了不错的业绩。

还有的人在云江继续苦练内功，不断改变着自己的适应能力，在房地产价值链的各个环节，全面提高自身的竞争能力，很多人甚至超过了那些所谓一线城市的操盘手，他们在云江这样一个客户圈层和喜好更为细分的市场，练就了自己操盘的真功夫。

拿来主义已经不怎么在市场上灵验了，模仿主义也不一定能调动客户的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胃口了，开放的城市已经让很多云江人见了世面，有了水平，多了追求，于是，人们开始在模仿的基础上创新属于云江自己的东西，也让这些年云江的地产市场异常耀眼。

人们开始以各种方式从原来的形象中蜕变出来，虽谈不上脱胎换骨，但有过很多惨烈的经历后，对自我的发展有了新的认识，清楚了自己的城市角色，清楚了自己的能力，保持了云江人固有的踏实，面对不断激烈的竞争市场，开始了在阳光下的新路里程。

跟以往不同的是，很多房地产人开始意识到专业的重要性，开始用投资人的观点武装自己的房地产开发理念，首先从意识形态上端正了自己的态度，不再以傲慢的心态对待过往的成绩。那些过去了的记忆已经变得虚无缥缈，若没有那个时代作为背景，大家意识到自己还会在原地徘徊。

同样，房地产价值链上的各个分支，对自己的角色也有了清醒的定位，大家发觉谁也离不开谁，最终把小业主的需求作为房地产开发的基石。引导消费是建立在对客户潜在需求挖掘之上的，不能超脱时代的现状和项目的限制，有条件地挖掘成为了一个项目风险控制的基础。这是一个很难得的转变，在这个充分竞争的房地产行业，面对利润平均化时代的来临，人们再也不能容忍无所谓的成本流失，再也不能不考虑风险和利润，以开盘的排场来对付市场，因为小业主置业理念的觉醒，给发展商们敲响了警钟，不要把小业主的感受当儿戏！

单一的技能已经难以适应市场变化的需求，人们开始注重全价值链的运作管理，竞争中开始以系统优势形成企业核心的开发能力，并且开始以项目开发的系统性优势来迎合市场的需求，虽然迫不得已，但好处已经显现出来。

城市在改变，生活在这座城市里的人们也必须与时俱进，学会生存的本领。放眼未来，云江会通过城市里的这群人输出自己的城市理念和文化。蜕变之后的云江，人们的思想更加开放了，生活在云江这片土地上的人们无论走出去，还是留下来，云江终将是自己新路里程上重新起航的地方。

操盘手记：一个人最难的地方就是在于改变自己，如果想在激烈竞争的市场赢得发展的主动权，对自己的经常否定是必要的，只有敢于否定自己的过去，才会有光明的未来。

毫无疑问的是，房地产行业每天都在洗牌，专业是在竞争中不断发扬光大的，只有与时俱进，学会改变，房地产人才能实现自己的不断追求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章 转场发展

这是一个疯狂的年代。2004 年以后南方房地产价格的快速上升，让很多老板着迷，很多人连工厂都不想开了，他们已经体会到开工厂来钱太慢，而且十分辛苦，哪里有房地产这么好的市场呢？只要房子还在捂着，一个月吃饭的钱就有了，这个时代不是疯了还是什么呢？

李老板，50 多岁，台湾人，在鹏城开厂很多年了，生意也还做得不错，凭着自己多年的努力，有了相当的身家。他在台湾人的圈子里十分有人缘，大家把他推举为鹏城台商协会的副会长。他是一个非常精明的人，在商场上几十年也练就了自己老练的商业性格，他一般是不熟的行业不做，来到大陆后专心自己的家具产业，生意也做到了海内外几十个国家，有了自己响当当的企业品牌。

很早就有朋友在他耳边唠叨房地产如何如何赚钱，他始终不为所动，商场上的定力超足，如果不是自己亲身见到或者感受到，他不会相信任何人纸上谈兵的东西，你几乎很难用花言巧语说动他投身另外一个行业。

尽管这些年内地的地产市场很诱人，但作为商场上的老兵，他也没有兴趣去越雷池触碰过，如果不是遇到刘总，带他到外地走走，考察一下房地产市场，他可能还会在自己的家具行业里猫着。

刘总，是云江的外来人，他也是做实业出身，他专门给台湾很多企业做一些配套产业，这些年也赚了不少钱。他也是一个十足的精明人，这些年赚了钱，看到房地产市场好，他就把多余的钱投资到房地产上，别墅、洋房、商铺，以及物业都有，虽谈不上炒房，但的确赚了不少的钱。

他住在云江的云朗镇，工厂也开在附近，除了工厂就是房产投资，所以对房地产市场特别了解。他和李总有一个共同的背景，那就是大家都是做实业出身，钱是一分一分自己赚来的，很不容易，所以做任何投资的时候都显得相当慎重，不会人云亦云，不加判断。这一次朋友劝李总投资房地产，也是因为有一个机会确实靠谱。

这一次，靠炒房赚到房地产第一桶金的刘总，在自己的家乡见到了儿时的同学张总。张总正在自己的家乡江西高水县开发房地产项目，虽然楼盘规模不大，但在当地还是小有名气。2006 年的时候，他瞄准了家乡的一个地块

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很想要，就是差一些钱，见到刘总回来，所以就跟刘总开口，探讨能否一起来做这个项目。

回到云江，刘总当然不敢自己一个人做，他对房地产开发一窍不通，这个行业对他来说太陌生了，他不敢贸然进去，虽然过去自己炒房赚到一些钱，但现在情况完全不同。于是，他决定把李总拉上，如果大家有兴趣可以一起干。李总还有一个有利的身份，那就是外资，这样的身份在内地很吃香，也可以利用一下。

操盘手记：不熟的生意不做，这是对的。隔行如隔山，很多情况你是看不懂的，只有在行业里浸泡很多年的人，才可能把行业的规矩搞清楚。

做实业出身的人一般都比较稳重，对成本也看得很紧，产品意识很强。但对房地产营销的一般敏感性不够，这是两个性质截然不同的行业，工厂着力做产品，房地产着力做投资，管理方式也不一样。

受到多年朋友的邀请，李总当然愿意去当地实地考察看看项目。李总虽然没有做过房地产，但他还是有相当的商业头脑，在一二线城市做房地产，他是指望不上了。这些城市都是大兵团作战，有大量的隐性资本做后台，他根本没有这个实力跟这些企业较劲儿，加上人家在房地产行业浸泡多年，专业功夫自己也是不够的，跟他们较量自己很难有赢的把握。

地产中盘根错节的人事关系他也受不了，房地产没有搞实业那样单纯，每天你只要管好听话的工人，照顾好客户就行了，而且这么多年来李总的生意一般多是出口，外商一般做生意来得简单，只要货品质量没有问题，人家就按时付款，不会太啰嗦，他非常熟悉这样的套路做事了。而地产不同，听很多朋友说，做地产看起来是一个人，其实一个项目背后有很多人在做生意，这是李总不熟悉的。

听到刘总说是四线城市的项目，李总倒多了一份兴趣，因为这个时候还很少有大发展商到这样的城市做项目开发，这可能就是机会。加上当地有刘总的同学，这很好，至少对当地的情况很了解，有了地头蛇的帮忙，不会吃亏。这一点李总是非常在乎的，如果当地不是有张总在，你打死他，他也不愿意去。

对李总来说，刘总是自己生意上多年的朋友，相互之间已经有足够的了解，相互做生意从来没有拖过钱，也没有拖过工，互相信得过，所以这一次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刘总一叫，李总也就爽快地答应了去实地考察一下。

实地考察后，凭着多年的商场经验，大家都觉得项目不错。2006 年，江西高水县当地的楼价还不高，还不到 2000 元/平方米，李总也觉得还有很大的涨升空间。即使这样，李总还是不放心，他跟张总要求见当地的父母官，张总求资心切，也就立刻引导李总去见了当地的县委书记，大家谈得很投机，李总的台商背景很受县委书记的喜欢。

张总不是等闲之辈，他在当地可是人脉很熟，不知道他有多少实力，反正当地的政府官员都给他面子，项目上的一些事情，比方说调调限高什么的，也非常容易。张总的上一个项目甚至把容积率都调高了很多，否则，那个项目他是赚不到钱的。

回到云江，李总考虑了一周的时间，最后慎重地答应刘总，大家一起捆绑着做，刘总马上把这个消息告诉了张总，于是张总在当地紧锣密鼓准备土地拍卖的事情。这一点儿可能很多人不知道，政府一般是在土地已经有了意向客户后才会拿出来卖的，很多拍卖的条件都是按照目标客户的需求设定的，以便于第一时间让客户能中标。

操盘手记：判断一个项目能不能投资，取决于很多方面，成本评估是一个方面，当地的人脉关系是另外一个方面，如果人生地不熟，即使土地便宜，也会有很多纠纷。

另外，合作伙伴也很重要，大家如果合不来，或者观点不同，这期间会产生很多问题，这是合作中的问题，并不是项目好就行，一定要注意选择合作伙伴。

老姜认识他们是在这个项目土地拍卖后的 2007 年，那个时候云江的房地产市场是最热的时候，李总和刘总也在加紧项目的规划设计工作。那时候，刘总坚持要到南方来找代理公司为项目定位把脉，并开展全程营销。他认为这是他和李总的第一个合作开发的项目，他们输不起，也想通过这个项目积累一些经验，为日后的项目奠定良好的基础。

刘总住在云江，就在云朗镇老姜代理的一个豪宅楼盘里面。正好在销售现场，刘总跟老姜的一名销售人员提起此事，那名销售人员很机灵，立马给刘总推荐老姜的公司帮他操盘。刘总当时已经找到了鹏城的一家品牌代理公司，他们正在全程参与项目的定位规划，但刘总总觉得有一些不满意。刘总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听了销售人员的介绍，觉得老姜的团队不错，所以他提出让这名销售人员引荐，见一见老姜。

第二天，老姜就把刘总和李总约到自己的办公室来，一方面让两位老板参观一下公司，让他们相信自己开的不是一家皮包公司，另一方面给他们看一看公司过去操作过的一些项目，了解一下自己企业的做事方法，让他们明白自己是如何帮发展商创造溢价空间的。

来到老姜的写字楼，两位老板都很欣慰，从写字楼的装修风格和工作人员的忙碌景象中，他们隐隐约约感到老姜的实力。于是，他们简单地给老姜介绍了一下自己项目的情况。

他们的项目在江西省高水县，地域偏远、贫困，你想都不敢想。全县人口不足 20 万，以农业经济为主，但小煤窑和稀土矿很发达，是一个资源大县。高水的房地产市场不发达，2007 年的平均楼价不足 2000 元/平方米。

项目占地不大，只有 70 多亩，容积率 3.0，楼面地价 300 元。当地人还没有习惯居住有电梯的洋房，古里古怪地担心电梯会停电，很多人对一平方米五毛钱的物业管理费用较为敏感，认为划不来，大部分人还是习惯住 6 层没有电梯的洋房，他们觉得这样的房子实在舒服，实用率高。

两位老板对成本很犯愁，怎么算，他们都觉得开发成本高。那个时候，6 层洋房土建成本要 700 元/平方米左右，而有电梯的洋房也在 850 元/平方米左右，还有其他的成本，比如说室外工程、水电工程、园林绿化工程、营销和管理费用，还有资金利息成本，以及售价 20% 左右的税费等，这些费用加在一起也要 2000 元/平方米左右，与当地的楼价不相上下，这样的开发肯定赚不到钱。拿到这个项目后，他们有一些后悔。

没有做过房地产的人当然此时有些害怕，他们对开发过程全然不知，除了成本，其实工程开发管理也很重要，管理不好问题会很多，比如质量、工期耽误、增加工程和隐蔽工程等问题，这些还可能加大开发的过程成本，这些其实也是开发中很重要的工作。

老姜安慰两位老板，房地产价格还在涨，没有关系，叫他们不用担心。

操盘手记： 房地产开发跟一般的工厂生产产品不同，虽然也讲工序，但控制的方式是不同的，要在动态中完成，管理中工程组织和监督很重要。

一个项目的开发既要看成本，也要看销售市场的价格，这是没有错的，而这一切都是以需求为基础，不要在一个需求不同的地方做一个不合适的产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品，这将会带来很多麻烦。

大家谈得很投机，两位老板问老姜，你们对江西高水市场熟悉吗？老姜说自己确实没有去过，但他们在房地产开发营销已经有相当的经验，自己团队只要用一个月的时间，就基本上能把市场摸准，加上专业上的基本功过硬，应该没有问题。

两位老板还是不放心，他们接着问，你们有人吗？项目在江西，你们公司有人愿意去常驻操盘吗？老姜说，这一点儿请他们放心，公司是做房地产服务业生意的，承诺给老板的东西，一定会兑现，不但是项目组的人员要去江西，有必要的时候，他也会去的。

此时，两位老板互相对视了一下，好像都在探听对方的态度，眼神里透出他们的默契，毕竟这么多年了，谁都知道谁，他们没有用言语交流，但几乎是在同一时间，他们都作出了一个共同的决定，那就是把设计院的设计稿拿了出来，他们想听听老姜的意见。

他们希望老姜在自己的项目上露上两手，看看老姜的专业水平究竟如何，同时，他们自己也能真的想弄明白，一些设计院做的东西靠不靠谱。方案是由江西设计总院的朋友们做的，基本上是兵营式排布，以多层为主，由于建筑密度大，小区内基本上没有花园。另外，赣江由于分布在项目的西面，项目的住宅基本上没有考虑江景资源对住宅价值的影响，小区的入口跟商业的关系也不大，也没有实现小区的人车分流。

老姜知道，这是一次重要的考试。老姜扫视了一眼设计稿后，很快把自己看到的问题一一说了出来。看到户型的时候，老姜的意见更多了，清一色的户型区间，即使南北排布，也不通风，户型内功能分区也不合理，更谈不上通过户型来吸引高端圈子的人进住了，显然，设计院是在没有市场定位的情况下完成的，其水平只能说一般般，只能说是普通版。

老姜问，设计费付钱没有？刘总说只付了小部分，还说设计院是张总推荐的，在当地关系很硬，也非常熟悉当地的市场。老姜明白了，这家设计院看来来头不小，在当地也非常有实力，只是设计相当保守。

几轮下来，两位老板已经意识到老姜非常靠谱，有独立的专业见解，还有相当的实战功底，是一个值得信赖的人。李总终于开口了，希望能与老姜合作。他也没有隐瞒自己是第一次做房地产的这个现实，他明确希望这个项目能够成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜问两位老板对项目销售的预期有多高，对方说现在高水的房子只卖到2000元/平方米，他们希望能在这个价格上有200元/平方米的税后利润空间，当然，如果能多赚些钱那就更好，做房地产嘛，谁不想赚钱呢？

操盘手记：生意上对人的判断是非常重要的，操盘手一定要树立诚信服务的专业思想，不能太看重短线盈利的既得利益，要从长远的合作中寻求服务的利益。

操盘手一定是要提高自己的专业上的综合能力的，要能够说得出市场，看得懂规划图，讲得清道理，让自己的专业在各个环节都能运用，这才是本事。

看来两位老板的胃口不大，老姜马上跟他们商量，双方合作能不能谈溢价条款。两位老板问具体的做法，老姜解释了一下，也就是在双方约定的价格上，如果卖高了双方可以分成，具体比例建议发展商占七成，代理商占三成，这样可以给到代理商更大动力，工作质量也会更高一些。

精明的李总当然同意，如果能够卖到更高的价格对双方都是好事儿，二话没说两位老板都答应了。看来双方的合作箭在弦上。这么快进入合同谈判对李总来说是第一次，一般情况下，他会回去考虑一下，但这次不同，他凭着多年的经验，认准了老姜这个人。

此时，江西设计院急了起来，他们介入项目已经有好几个月了，中途反反复复修改了很多次，在他们看来，规划方案很完美，也符合他们对市场的判断。有时候，设计院的感觉是挺准的，他们长期在市场上滚打，不是内行也胜似内行了，一般情况下，他们对市场的判断没错。他们急着收钱，于是，他们拍着胸脯跟李总说项目符合当地市场的需求。

老到的李总陪着笑容一边拖着设计院，一边催着老姜赶快工作，他已经认识到房地产项目的前期定位很重要，他急着跟老姜签合同，也是这个原因。李总有资金成本的意识，项目放一天就会产生费用，他是不能接受的。

合同签订三天后，老姜的队伍就出发了。这一次，老姜派出的是自己的企业享有盛名的“威旺组合”，他们只用了不到两个星期的时间，就把高水的市场摸了一个透彻，对市场上的消费习惯、消费喜好、消费能力都做了归类，基本上对当地市场了解清楚了。

策划报告很快出来，把项目基本上定在了当地最好的楼盘这个位置上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并挖掘了项目的三大价值：一大价值是赣江的江景，第二大价值是县城的中心区价值，第三大价值是楼盘自己打造的品质。他们给项目起了一个有意思的名字叫“江滨国际城”，以此来扩大项目的形象张力，这个名字有一点儿洋气，不像当地楼盘那样死板。

他们特意在产品规划和设计上做了一些很细致、很有意义的工作。首先，他们在规划中引入了中心花园的概念，提议局部做到人车分流的设计理念，这是本地没有的。还将临赣江的西面用“之”字的建筑布排取江景，既能做到房子的非正南北的南北通透，又能做到江景入户，同时把小区入口开在了江边的西南角，正好跟园区内的高层建筑群形成花园的对景关系。

除此之外，他们还带去了花庭美墅式的叠加别墅产品，面积控制在180平方米以内，主要考虑当地人的购买能力，没有做大。通过不同面积段的产品适当形成了三个圈子，以纯自住产品为主，很多户型都有“送面积”，这样可以提高产品的附加值。这些变化无疑使得项目在当地属于一流的产品。

操盘手记：在一个地区产品的定位中有几项是要完成的，一项是目标客户定位，消费能力和消费喜好解读，一项是档次定位，一项是圈层定位，一项是使用属性定位，还有生活方式定位，最后才到户型产品定位、形象定位、服务定位、品质定位和配套定位等。

好的定位是系统性的，它能产生合力，对提高项目的溢价能力很有帮助，定位不是简单地给出产品就了事，没有整体的考虑是不行的。

一个星期后，江西设计总院的院长来到云江。他显然很不高兴，因为项目改动太大，而且要有偷面积设计，这给立面和结构提出了要求，会增加工作量，他们当然不愿意做如此之大的改动。

院长几乎要跟老姜吵起来，但李总和刘总很喜欢老姜的方案，认为只有这样，项目才有溢价空间。

两位老板态度很明确，必须这样改才行。其实，院长心里也明白，老姜的方案还是很好的，只不过当时的内地还很保守，他们做设计也很简单，千篇一律的复制，产品不但稳妥能卖出去，还能少花一些功夫，他们主要还是怕麻烦。

见两位老板这样坚持，院长也就作罢了，他知道只要按照他们的想法，把方案做出来，老板是会给钱的，既然这样自己还有什么可以反驳的呢？跟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着定位做就行了，至于将来卖得如何，那是营销的问题，与设计无关。院长在嘟囔一阵之后，他也就不再坚持了。

2008 年年底，云江的市场还在死一般沉寂，但高水的市场好像没有受金融危机的多大影响。县城很小，“滨江国际城”的广告出街之后，受到市场极大关注，毫无疑问，它开创了高水房地产市场的先河，当地人都闻讯赶来一睹项目的殊荣。

在市场的千呼万唤中，“江滨国际城”一期终于出场了，有 1000 多批认筹客户在开盘当天到了现场，场面十分火爆！这次供应只有 300 套房子，价格 2800 元/平方米，超出当地均价近 800 元/平方米，即使这样，大家还是摩拳擦掌想得到一套，因为他们看到项目的品质很好，认为将来在这里生活很荣耀。

没有办法，连县里的武警消防队员都出动了，他们怕销售现场出现火灾。在拥挤中，买房的客户开始不理性起来，大家几乎疯了，以买到房子为荣，他们不问价格，不看户型，只简单地了解一下是几号房，就立刻出手。

“威旺组合”规定了五分钟限时选房的规矩，好家伙，这一下大家更急了，纷纷往前涌，原本限时是逼订的手法，没想到激发了客户的抢房欲望！售楼部很乱，客户很急，有嚷的，有哭的，总之，一房难求！工作人员签认购书签到手软，销售员忙着奔跑，不用推介，300 套房子很快卖完了。

买不到房的高水人不乐意了，纷纷在网上发表愤怒之情，谩骂发展商的声音不绝于耳，以至于隔天，猎奇的《云江都市报》在 32 版的网络摘抄上，把这一事件当成了负面新闻进行广泛详细报道，还说什么开盘当天武警站岗，违背了职责。

老板们当然开心了，他们没有想到能卖到这个价格，而且场面还能如此火爆，在云江这是不可能的，这让他们见识了内地房地产市场的疯癫！张总更不明白，一路之隔的自己的楼盘也卖不到这个效果，以至于后来他经常到售楼部来偷学，大家跟他开玩笑，甚至有时还故意躲着他。

接下来，楼盘走得更顺了，第二期产品入市的时候，销售均价已经到了 3800 元/平方米，2011 年开发的第三期更是卖到了 5000 元/平方米的均价，这是老板们事先根本没有想到的。此时的设计院院长也很开心，他经常带人来参观自己设计的“滨江国际城”项目，也向一些发展商们推荐老姜公司的专业策划能力。

显然，李总和刘总从实业转到房地产的第一步成功了。他们从“滨江国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

际城”起步，如今有了地产发展的新计划，还是在内地三四线城市。他们在到处看项目，每次看地的时候都会把老姜叫上，他们已经成立了一个专业分工很明确的团队。

操盘手记：一个项目的营销操作其实也是很重要的，所谓“七分前期，三分后期”，强调的就是前面的功夫要打好，否则，后面的营销会很辛苦。

项目入市的第一步是很重要的，开头开好了，后面的路就好走了，因此，大盘开发时一定是要讲节奏的。否则，项目的销售会遭到市场的质疑。

第二章 公平选秀

一切都超出老姜的想象，他没有想到自己会有这样的一个机会攀上国企的老大，而且事先他们之间并不认识，也不了解，大家分处于两个城市，彼此之间没有过往来，只是碍于老姜的企业在云江的名望，是属于云江代理界的几大行之一，因此有了受邀参与国企项目营销代理招标的机会。

金钟公司也不是第一次在云江开发项目，早在2007年的时候，这家公司就在云江的中心区开发过一个著名项目，叫做“金域中央”，项目由于是在大师设计下完成的，而且地理位置优越，因此也迎合了云江很多人的喜好，产品基本上不愁卖。

这一次，他们找的代理公司是鹏城最为有名的代理行，采取的模式是跟自己公司组建的团队实行联合销售。对方企业是上市公司，品牌很强，他们之间的合作也算门当户对，相互之间过去在鹏城的合作也很多，双方都各自熟悉对方的套路，应该说“金域中央”项目还算运作得相当成功，那家鹏城的代理行理应有先发的优势。

接到邀标书后，老姜压根就认为金钟公司是在走过场。在中国很多企业都是这样，他们不采取招投标的形式不行，因为国企的运作模式中有要求，但招标完后，选谁不选谁并不一定是营销方案说了算，很多国企私下运作的机会很多，熟悉国企运作模式的人，一般都会知道这一点。

对于被邀请的单位如果没有关系的话，参与也不是，不参与也不是。不参与吧，怕得罪对方，山不转水转，有朝一日你连参加投标的机会都会没有；参与吧，大家谁都不想把方案做差，费了九牛二虎之力却没有结果，也是挺

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

伤心的事情。特别是自己的员工，他们不知情，还以为自己的专业能力不够输给了别人，自己一点儿成就感也没有，这会令他们很伤心。

接到邀标书的那一天，老姜又是兴奋，又是忧虑，心情十分矛盾。在这个竞争日趋白热化的云江市场，自己的企业能够得到鹏城品牌公司的邀请，十足是一种幸运，这说明这些年来企业在市场上的打拼还是卓有成效，品牌成长了。忧虑的是金钟公司原来合作的那家公司实力不俗，而且他们合作在先，这一次的竞争真不知道结果会如何。

考虑了一天，老姜决定要先设法认识一下金钟公司的贾总，探探口风再说。

操盘手记：的确，成长中的企业实在是不容易，他们要在接受业务考验的同时，还要接受品牌的挑战，想存活实在很难！

各个企业的实际情况不同，做事的方式也可能不同，特别是很多职业人执掌的公司，他们也会有决策上的压力，如果选代理企业不从品牌出发，将来营销不好，自己会很怕担责任。

一连托人约了好几天，贾总都以各种托词避而不见老姜。这可难坏了老姜，此时的老姜以为贾总架子很大，他还不够面子，故意不见他。但后来经多方打听，对贾总有了一些了解。贾总是东北人，性格很豪爽，做事干脆，为人也厚道，他工作上没有架子，平易近人。

于是，老姜决定到金钟公司的办公地点去守贾总，企业再忙，他总该有空余时间吧！

终于有一天，老姜守到了贾总，但他很快进了办公室，开起干部会议来，整整两个小时没有出来，看来会议的内容很重要，干部们也几乎都没有出来。老姜在会客厅里坐了很长时间，时间已经指到下午5点了，会议才散会。老姜主动上前跟贾总作自我介绍，贾总在走廊上接过老姜的名片，说了声“对不起”，表示下次约老姜再谈，他还说他马上要赶回鹏城，那里还有一个会议等着他。

国企会议多，这是可以理解的，各种会议都有，领导们一般情况下还都必须参加，否则，会给同事留下不好的印象。老姜心想：又泡汤了，下次还不知道什么时候呢！此时的老姜虽有一点无奈，但能理解贾总。

又过了大约一个星期，据金钟公司内线报告，贾总要在云江待上一个星

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期。这一次，老姜应当是有机会见到贾总了，老姜决定立刻到金钟公司去扑贾总的时间。这是一个星期二的下午，风和日丽，虽然头上阳光很强，但还有一丝丝凉风，显得没有那么热。

老姜终于在下午的3点前见到了贾总，他刚刚从工地回来，满头大汗，手里还拿着安全帽，显然他是去视察工地了。大家都说贾总是一个工作狂，看来名不虚传啊！金钟公司的人很怕跟贾总走工地，他总是鸡蛋里挑骨头，见到一点儿不满意的地方，东北人的脾气上来，还是挺可怕的。

在金钟公司，听说贾总从来不推卸责任，雷厉风行的作风使他不像一个国企的老板。他有威严，做事又十分细腻，对下属的要求也是十分严格的，他喜欢聪明人，悟性高的人可以得到他的最高礼遇。

贾总还是一个十分擅长营销的人，他懂得市场上客户需要什么，他经常会要求工程技术人员按照营销的要求，赶节点，赶进度，抓质量，如果哪个工程人员敢在营销现场不礼貌，或者不跟营销人员合作，他就会破口大骂，这表现了他对营销的看重。

听说“金域中央”规划阶段，他几乎成天抓着自己公司的营销策划过不放，根据营销的要求精雕产品，甚至连样板房放在哪一楼栋都事先想好了，而且跟开工的区域进行了很好的协调，既节约了营销成本，也没有耽误营销的看房要求。

操盘手记：在严格要求的老板面前，一般要学会痛苦并快乐的活着，否则你会很难受。忙是正常的，关键是高质量的忙才是最重要的，这就要求工作讲方式方法。

但无疑在有性格的老板面前，专业的收获会很大。做事先做人，每一个人就是要在做业务中学会做人，责任和信任相伴而行，每一位操盘手其实都要有专业信仰，把卓越作为自己的努力方向。

贾总这一次没有赶老姜走，他把老姜请到自己的办公室，他的办公室不大，坐下两个人后显得有些挤，他实在是一个不太讲究排场的人，有职业人的范儿。他给老姜补了一张名片，还为上次的事情感到不好意思，从这一点儿上，老姜发现贾总又是一位感情细腻得不能再细的人，他很有人情世故。

老姜开诚布公，把自己先前的担忧一股脑儿抖出来，他直接问贾总，这一次是真招标还是假招标。贾总一愣，老姜以为贾总会发火，没想到贾总爽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

快地回答道："难道你怀疑我们的诚意吗？"

老姜说自己也是从国企出来的，深知国企的做事方式，职业经理人后面往往还有很多的名堂。他接着问贾总，是否他在这件事情上有决策权。贾总明确告诉老姜不要想太多，这件事只要老姜做得好，他能做主！

贾总真的没有料到第一次见面，老姜会这样直率地问他这样的问题。老姜之所以敢这样做，是因为老姜从侧面了解了贾总的为人和性格，知道贾总是一个正义、敢担当的汉子，这符合贾总北方人的性格。朋友介绍贾总很少会打太极，见面两个回合下来，老姜验证了这一点，也就更加放开了。

老姜接着问贾总，他这次招投标需要什么。贾总也来了兴趣，他问老姜能给自己什么。老姜说自己在项目所在的镇区已经有三年的经营历史，对市场很熟，项目定位不会走弯路，目前他还在几个楼盘做代理。

贾总问老姜，鹏城客户资源怎么样，因为项目在云江的塘霞镇，靠近鹏城，很多鹏城客户会过来置业，所以贾总特别关心这一点。老姜说鹏城客户要怎么去看，肯定不能拿鹏城的客户资源来比，自己在鹏城没有项目代理，公司是云江的企业。但塘霞镇这些年还是积累了不少的鹏城客户，老姜认为只有上门的鹏城客户才是有效客户，其余再多也没有用，这一点儿贾总也非常认同。

贾总觉得老姜很实在，没有骗他，他是实实在在地说着自己企业的优势。贾总很讨厌吹嘘拍马的人，口里没有一句实在话。老姜第一次与贾总见面，就给贾总留下了睿智、直率、坦诚、实在的印象。贾总很欣赏老姜。

一看表，已经是下午 4 点半了，贾总还要赶回鹏城，于是他直截了当地对老姜说自己这次招投标看重三点：第一点是团队，他要求老姜下次方案汇报的时候，老姜要少讲一些，团队成员要多讲一些，他要看团队的表现；第二点是方案质量，他要求方案不一定很长，但要直击要害，能解决问题，并把云江市场和鹏城市场都讲清楚。第三点是客户资源，他要求老姜提供真实的客户资源，他会去查的，如果弄虚作假，他就会立刻枪毙方案。

操盘手记： 无论企业品牌有多大，这三点是实实在在的，项目的操作完全取决于人，有了认真的人什么事情都可以做好。贾总的这三点是发展商共同的需求，也是竞标的关键。

遇到直率的老板，就要用直率的方式方法，不要太做作，否则，对方会认为你不够真诚，真诚在很多时候是最具有杀伤力的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老姜追问了贾总一句，评审环节是否公平？贾总的回答是肯定的，他说自己的企业是公开公正进行评审的，不存在任何私下操作的空间，他会一碗水端平，请老姜放心。凭着多年的阅历，老姜认为贾总是认真的，他会兑现自己的承诺，他要面子，每个环节他都会做给你看的，自己不必担心，下一步就是赶快开工了。

回到公司，老姜在考虑这个任务该派谁去完成，将来团队怎样搭配，贾总才会最满意，毕竟自己同意参加招投标了，怎么样也要想办法拿下项目。在公司见到楠总，老姜似乎有了主意，楠总手底下有一支兵强马壮的队伍，个个帅气出众，而且生性活泼。平时他们工作起来也步调一致，激情很足。这些年，楠总调教有方，团队的人心态都很健康，做事也很稳，他们来打这一仗应该合适。

不过老姜还是找到自己的搭档许总，征询他的意见。许总很了解老姜，他知道老姜心里想什么，他相信老姜看准的事没有什么错，他只是从业务能力的角度做了一些权衡比较，认为楠总如果集中精力来做这样一个极富挑战的项目，还是有胜算的可能的。

接到任务后的项目组很开心，也感到压力很大。老姜跟楠总一起带着团队看过了项目现场，虽然项目位于塘霞镇，区域市场不错，但项目的地块形状不是很好，建筑很难布局，沿街商业价值也不是很高，这会影响项目的价值实现，难度是有的。

项目的南北向比较狭长，地块不临城市干道，又是山区的断头路，商业价值无法发挥，而塘霞镇市场上的洋房价格并不高，只有6000多元/平方米，但项目的地价拿得比较高，楼面地价达到了1630元/平方米，这样一来，项目价格必须走高，要卖出高于市场均价500元才有利润，没有商业价值作为补贴，项目的盈利前景堪忧。

楠总是一个遇到困难又偏向困难挑战的人。回到公司后，在大家还摸不到头绪的时候，他主动在讨论会上发表了自己的看法，他说塘霞镇的消费力很强，还是高尔夫名镇，也是全国百强镇的前五名，镇区经济实力不容置疑，塘霞镇的房地产市场还有鹏城客户作为依托，市场前景是很好的。

当大家的注意力集中到他身上的时候，他顿了顿，喝了口水继续说道，最近鹏城有一种产品叫做高层底TOWN，也就是带花园的底下两层复式，地下送地下室，地面送花园，在鹏城很好销，价格是洋房的两倍多，这种产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果拿到云江也应该不错，能弥补商业的不足。听到这里，大家似乎都来了情绪。

楠总看到大家精神有起色，他更起劲儿了，继续说道，项目所在的这个片区是豪宅板块，项目可以借圈层消费的光。周边的项目都卖得很好，我们可以借此卖圈层文化，将塘霞镇的休闲文化和项目地块的板块文化结合起来，项目的价值就可以往高里走。

听到这里，大家又活跃起来，你一言我一语，项目的基本思路出来了：现代建筑形式，有精装修的公寓可用来投资，还有舒适的居住型洋房，园林采用东南亚风情，放大会所的功能和作用，会所包含酒店的功能，项目的名字就叫“金钟半山”好了。

操盘手记：拿到一个项目时，其实应该静下心来想一想，这往往会有不同的发现，价值就藏在地块所在区域的方方面面之中，你必须细心地把它们找出来。

大家在一起开头脑风暴会是很好的，这样可以激发大家的智慧，找到项目问题的解决办法，为项目探索出发展的方向。

老姜很开心，意识到这是一支很有思想的团队，他们朝气蓬勃，敢于异想天开，但又能收回来，很多新的创新点是在碰撞之中产生出来的。项目交给他们是没有错的，老姜看到了，他们情绪高昂的时候，可以所向披靡。

围绕贾总提出的三点要求，楠总信心十足，做了精心的布置。他利用一周的时间，对方案进行了精心调整，不但内容充实，而且结构合理，逻辑性很强。方案完成后，他又安排了一周的时间，训练大家的讲案能力。

他要求每个人都能讲，将方案拆成了几个部分，分别由不同的人慷慨陈词，效果很好。楠总认为贾总会满意。在客户资源这个问题上，楠总强化了渠道的重要性，并展示了自己的渠道选择方向。同时，把公司在塘霞镇深耕了四年积累的客户，作为主要资源来强化，其中将鹏城客户的有效性，用是否上门的情况来加以区分，这样这个问题总算可以讲清楚了。

为了提案不失手，楠总和事业部的刘总还在项目规划上很花了一些功夫，并共同绘制了一张项目的规划图，定位就表现在这张图上，还用电脑制作了效果图，通过不同的角度，可以直观感受到项目的布置情况，希望规划能让营销报告锦上添花。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

提案的日子终于到了，大家已经做好了准备，各个胸有成竹、气宇轩昂！他们默默地祝福自己，准备开赴战场跟竞争对手拼杀。他们决心用自己的智慧战胜对手，用恢弘的团队气势征服老板，并在专业的高度上让金钟公司看到自己企业的实力。

贾总果不失言，一切都在公平、公正、公开的环境下进行。楠总的团队表现得非常充分，有问必答，有问抢答，声容并茂，让在场的甲方大开眼界，大家都给了高分。果不出所料，第一轮下来留下了两家，一家是老姜的公司，另外一家，就是鹏城先前跟金钟公司合作过的那家代理机构了。

第二轮竞标邀请了设计院参加，金钟公司让两家公司都参加讨论，对规划方案发表意见。显然，贾总是想在实战中考察两家公司的实操能力。这个时候，设计院无意中也帮了老姜的大忙，原来设计院设计的规划方案和产品，与老姜的项目组的概念设计方案惊人的相似！这给了贾总极大的震撼！

这个项目请的设计院可是了不起的，他们是具有国际品牌的大院，在中国做了很多大型有名气的项目，牛得很！很多大型的房地产商都愿意请他们操刀，因为他们不光懂技术，还对营销也很在行，规划方案亮点纷呈，跟市场结合得很紧。

鹏城那家公司眼看着要输了，马上向贾总表示，邀请他们鹏城的团队来操作，希望贾总给自己企业多一个机会。此时的贾总没有作声，实际上，他是默认的，他真的希望能找到一家最好的机构把全程营销工作做得更好。

楠总被逼急了，不服输的特点表现得淋漓尽致，他越战越勇，在他的指挥下，项目组展开了第三轮围剿，他们在市场、客户、产品三个环节上越做越细，他们强化了三者的联系，将客户圈层更加细化，将圈层文化做到更为精准落地，提出将项目打造塘霞新地标，贾总被感动了，他没有想到一家云江的代理机构会这样认真。

终于，贾总结束了考察，宣布老姜的企业中标！

事后，大家总结为什么能赢下这个项目，一个是大家认真的态度起了作用，再有就是公司对塘霞镇的市场真的很熟悉，还有就是定位方案很到位，以至于把竞争对手远远甩在了后面。最后就是贾总这个人不一般，他是一个真的做事的人。

操盘手记：实战中，每一个细节都可能决定成败。因此，围绕着每一个课题，大家马虎不得，只有将细节做到位，才可能在竞争中赢得下来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每次临战前，大家要再把方案复读一遍，不要匆匆忙忙，整个团队都要对自己的方案了如指掌，并且每一个人都要能独立做方案。只有这样，在汇报提问的时候才能不被难倒，在实战中才能形成合力。

第三章　人事烦恼

2006年后，云江的房地产市场发生了深刻的变化，社会变革加上行业发展，使得云江市面上的营销策划人才十分难觅，老姜不得不把注意力放在大学生的人才培养上。那个时候，市面上的大学生还是很多的，他们也非常喜欢房地产这个职业，所以房地产行业到各大高校去招人并不难。

招大学生入行，对于老姜这样的企业也是迫不得已的事情。企业刚刚起步，很多在圈子里混的人根本看不上。如果谁要选择营销策划代理行业，那一定首选云江市面上的三大代理行，他们觉得在那样的企业可以淘到金，也可以使自己迅速成长。

三大代理行漏下来的人才，总未免有些缺陷，要么学业不精，性格浮躁有缺陷，要么就是开价太高，又自不量力，眼高手低，做事儿不够踏实，这些人其实到了企业也没有用。所以，成长中的公司也在人才这个问题上遇到了瓶颈。

在老姜这样的企业中，人事经理的工作是最不好做的，收入不算高，但天天都要面临着招人难的困境，在公司内还没有太多的人能够理解。如果招来的人不好用，部门多半会提出更换，这个时候，人事经理就犯愁了，因为，即使这样的人才你放走一个，部门就会另要一个。景气下的行业在业务扩张的同时，就是人才的争夺。

2006年后的云江，房地产的业务量已经翻了好多倍，房地产项目几乎在云江是遍地开花。开始时，房地产商在用人上还是精打细算的，能自己搞定的事情，根本不愿意让职业人来办。即使聘人，公司给的报酬也和代理企业差不多，也还是缺少竞争力的。所以，房地产圈子里的很多人，还不一定选择去发展商那里就业。

大家心里都明白，发展商就做那么一两个项目，视野狭窄，工作局限，学不到什么东西。等项目开发完后，一年半载又要走人，很不安定。所以，很多人干脆在专业的营销策划机构待下来，这里是营销的圣殿，这里是学业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的天堂，做完这个项目，又可以被分配到另外的项目上去，跟不同的市场、不同的人打交道，还是挺有刺激的。

后来的情况就发生变化了，发展商看到市场好，不断地储备项目，人才需求也多了起来。随着市场的日益开放，发展商的老板们对职业经理人的认识有了新的看法，他们为争夺人才，出价越来越高，造成了人才的抽水效应。在代理企业磨炼过的很多人，开始大批向发展商的营销部门转移，一来可以图轻松，二来也可以多赚钱，何乐而不为呢？

到了年底，在发展商干的人还会被很多媒体请去走红地毯，坐席也在上座，吃完了，还有很多礼物赠送，生活满滋润的。这种趋势形成后，好像这些年就固定了下来。不仅如此，连媒体的人也坐不住了，纷纷被发展商的高薪和位置所诱惑，充当了发展商中的一员。

操盘手记：随着市场的发展，人才的流动是正常的。但都往发展商那里走，说明发展商的日子好过，利润很高，这反映出这个行业存在着收入分配不公的问题。

代理机构与发展商的用人侧重点毕竟还是不同的，发展商要求对开发的全过程把控，而代理机构侧是重于营销策划专业的业务重点，所以，很多人未必适用。

从某种意义上看，人事经理的工作十分难做。老姜的企业人事经理换了好几任，很多人受不了市场这种压力。在招人的过程中，好像只有痛苦，快乐并不多。你很难在这个糟糕的人才紧缺、行业发展的时代有任何的成就感，只有来自上级领导不断的压力。能理解自己的领导还算不错，不能理解的领导可就要命了，折腾是免不了的。人事经理在那段时间也就成为了流动性强的职业。

好在那个时期，老姜就重视从大学招聘人才了，很多人如今已经成才，在企业担任重要的岗位，成为了企业的核心种子选手。乐悠悠的三大代理行是在后面几年才感到人才紧缺的，虽然他们开始也在做大学生的招聘工作，但没有那么重视，也没有大规模地实施，市面上不断会有人才向他们企业投简历，他们还不用太犯愁。

可是，到了2010年，他们也感觉到市场上找不到像样的人才了。这时，他们才开始将注意力放在了应届大学生身上。虽然，此时做这件事情也不见

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得晚，但显然这个市场已经变化到人才将成为阻碍行业的发展的重大问题了。

这里还有一个问题，那就是很多在云江成长起来的人才去了内地。据不完全统计，有46%过去在云江打拼过的房地产营销策划人才，现在都在内地房地产市场工作。内地的房地产商如今也出得起价钱了，就在前两天，网上公然有猎头公司的人在招聘，到内蒙古某地做一个项目的营销总监，价码开到了50万元的年薪，可见其诱惑也非同一般！

随着沿海地区的产业转移，很多内地城市房地产市场日趋活跃，也跟沿海城市形成了人才竞争的局面。很多外地人过去还想着在沿海地区发展，如今，他们改变了主意，去了内地。那里的市场根本没有云江现在这样惨烈，虽然也出现了同质化的现象，但项目在一个地区的个数也还算少，消费者的消费意识并没有云江那么高、那样精，云江已经是一个竞争相对激烈的城市了。

看样子，人事经理的工作越来越难，现在很多时候会降低标准也招不到人，他们已经想了很多办法，但都解决不了问题。对大学生而言，在大家都把触觉伸向他们的时候，他们也显得紧俏了。很多大学生一毕业就开始讲条件，地域方面，他们宁愿低薪，也要待在省会城市；收入方面，没有3000元的月薪，他们会考虑选择去还是不去；还有许多人毕业后也不急于找工作，现在都是独生子女，家庭条件还算不错，他们待在家里复习，就是为了要进公务员队伍，或者至少是事业单位，他们想图个稳定。

真的不能责怪他们，这里面有很多的社会问题，分配不公、公务员权力过大、优越感过强、区域经济发展的不平衡，教育培养中的畸形文化价值理念等等，这些都深深影响着他们的灵魂，社会如此，你能责怪他们吗？

操盘手记：随着中国老龄化时代的来临，人才紧缺将成为一个长期的问题。不对社会结构和体制进行改革，将来人才带来的问题就会更多。

作为当今的大学生们必须要有正确的择业观，不要太图安逸，也不能太过于浮躁，还是要在职业发展的路上找到自己的归属，这样到年老时，自己就不会后悔。

老姜的企业还算不错，人员相对稳定，在大学生招聘中也积累了很多经验。老姜在跟自己的管理团队开会的时候，清楚地讲道，像他们这样成长型的公司，不可能在市场上找到合适的人才作为企业服务，因为这些人不是要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

价太高，就是职业平台太讲究，我们招聘不来。成长型的公司就是要在普通人中发现和培养自己合适的人才，这应该成为企业发展的一条规律。

正是带着这样的原则，在大学生招聘中，人事经理列出了自己企业用人的基本原则，那就是对大学生潜在能力的评价，首先是建立在基本素质考核基础之上的，主要侧重在悟性、性格、激情、理解、表达，其次是对公司文化的认识和归属等几个方面，而不是侧重在知识结构等方面。大家认为房地产行业的知识是可以在实践中学到的，基本素质的考核是老姜企业最为看重的方面。

招聘进公司的大学生必须在销售现场实习三个月，这叫做基层锻炼。主要目的是让他们了解销售中客户是怎么想的？营销中要解决什么问题才会促成客户成交？这些对基本的客户理解可以为将来的策划奠定直观的基础。

当大学生被分配到策划事业部门后，他们每一个人将会有一名老师来带领他们学艺，这在老姜的企业里叫做“传帮带”，这样的时间或长或短，就看大学生们的悟性了。在这个过程中，一般会要求他们掌握房地产营销策划的基本功，首先是理解什么叫“策划定位”，什么叫“营销执行”。

公司要求新人必须明白策划定位是依据营销4V理论来说事的，就是在市场上要用价值的差异化、附加值、弹性化、品牌共鸣，找到并建立项目的需求市场产品标准，为下一步的营销留下价值接口。而营销执行则侧重在项目入市后，通过策划，以及营销手段的整合，乃至于执行力动作的整合等，实现项目完美的销售结果。

在实战中有一项内容是新人们必须学会的，那就是为项目的产品定价。阿军是公司2008年招的大学生，应聘时因表现出色而脱颖而出。面试的时候，他沉稳大方，眼睛里闪动着灵性，两眼总是看着问话的人，脸上带着笑容，但不动神色，回答问题非常敏捷、不绕弯子、直扑主题，几句话就能说明问题。

阿军给在座的考官们最大的印象是善于思考，逻辑思维能力强，他不单纯是就问题答问题，他会判断，也善于权衡，会就问题展开来谈，他是典型的策划人性格！这样的表现是很多人喜欢的，人们似乎还看到了他的性格活泼，嗅觉敏锐。

操盘手记：在人事考核中，人员的基本素质是非常重要的。知识不够，在实践中是可以补的，但学习能力不强，或者学习方式不行，就会影响未来的工作，而这些取决于一个人的基本素质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对人才的培养，就是要把人才放下基层，只有在基层锻炼后，人才才能够真的成长，不愿意下基层的人，将来是不会有太多的发展机会的。

三个月的学习，阿军也是最认真的，毕竟是苦孩子出身，他太想改变命运了，因此也比一般人吃得了苦。他来到策划部门后，表现十分出色，不久就在团队中成为了主角。他把部门的工作张罗的很好，当同来的大学生们有情绪的时候，他会开导他们，他每天在办公室里快活得像一只小鸟。

仅仅两年时间，他就基本上熟悉了操盘流程，并能独立开展工作。阿军现在已经可以独立操盘了，公司给他安排了一个小项目的经理职位，他高兴极了！但表现得还算收敛，他说自己要在岗位上努力学习，缩短成长的时间，一定要取得专业上的突破。

别看在小项目上，阿军做得也十分讲究和认真，他带领大家画了项目的客户联络图，与销售员们一起寻找渠道的突破。他还把销售执行环节中销售员的情绪和动作看得很重，在实习期间，他就看到了很多问题，再加上两年多来跟师傅们的潜心学习，他对销售环节可谓是重视有加。

临近开盘，该给项目制订价格表了，项目的老板很重视。每当这个时候，老板们到了收获的季节，难免会多问几句。阿军明白老板的心思，他做了几件很有意义的事情，首先，他跟销售员开会，了解认筹客户对户型、产品方面的喜好情况，客户选得多的户型，他会认真地标注下来。他跟策划师说，统计分析的结果将作为定价的特别调查因素来考虑。

其次，他开始带着人走楼盘，在每栋楼爬上爬下，生怕漏了点什么。每个户型的位置、景观、周边环境，以及通风采光情况等都详细记录下来。他明白项目的楼栋系数受到楼与楼之间的间距关系、园林景观是否有视线干扰，以及周边是否有垃圾场等因素影响，跟规划平面中的位置有直接关系。

朝向系数则取决于项目的楼栋朝向如何，楼房的通风、采光、日照等因素都会影响房子定价时的朝向系数，如果考虑不周就会让消费者产生抗拒的情绪。当然，景观系数也是很重要的一个系数，在定价中，这个系数往往会受到客户的过分关注，也是现代房子的重要卖点，因此，这个系数对策划人来说是可以发挥的主要价值因素。

如今，很多客户不太喜欢住高层，尤其是云江，一些刚需客户根本不会愿意买高层住宅，他们觉得层差系数拉得过大之后，会造成房子的总价过高，他们接受不了。因此，阿军上下来回地走楼梯，累得满头大汗，就是为了给

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户一个说法，合理制订层差系数。

取哪个点作为项目的价格起算点，阿军琢磨了很久，虽然取哪个点都没有关系，但毕竟价格的换算有人为因素，因此，他也很在乎价格基准点的设定位置，他不想让自己制订的价格有太大的偏差。

两年后的这次工作，阿军已经像个熟手，能独立开展工作了。最后这个价格上市后，由于制订合理，基本上实现了楼盘的均衡出货，没有说哪个户型先走的，哪些户型剩了下来，可以称作均衡出货吧。唯一不足的就是高层住宅还是走得相对慢一些，中层住宅基本上卖光了，两头的产品剩了下来，说明特殊调整系数，阿军还是没有用好。

操盘手记：项目的价格制订是一个细活儿，必须仔细认真对待。否则，出货不均匀很会影响项目的整体价值实现，做价格的时候，要综合多种因素。

除了价格，客户联络图也是十分重要的，它可以让我们发现客户出现的轨迹，暴露推广工作中的不足，还可以找到区域内成交客户的重点区域特征，为下一步的营销传递方向。

阿军在三年的时间里成长很快，已经做到了高级策划师。但就在他春风得意之时，他却向人事部经理递交了辞呈，找的借口是要回家乡发展，离开了老姜的企业。此后不到三个月，老姜得知他去了省城的一家房地产公司，他已经今非昔比，有了营销经理的头衔，虽然工资没有涨多少。

他的位置必须有人来补，但此时的云江市面上很缺这方面的人才，这可急坏了人事经理。不知道为什么，现在的年轻人都相当的浮躁，老姜不知道他们为什么不选择自己创业，而是找个理由要到发展商那里，就义无反顾地走了，至于以后能否学到东西，连这些人自己都不知道。

除了策划，更糟糕的还在后头。不仅策划团队人员紧缺，销售人员也是人才紧缺得不得了。市面上虽然还有人员到企业来面试，但很多人在楼盘干不了半个月就走了，搞得一个月下来，招聘来的人当中有一半留不住，大家似乎都想要去赚快钱。没有办法，降低标准也还是人员紧缺。这时出现了一个奇特的现象，那就是云江工厂的人往城里的服务业走，服务业的人往房地产走，房地产的人则往家乡走。这种人事格局之下，逼得很多企业不得不提高工资待遇，但即使这样，还是流动性很大。后来老姜了解到，销售口的人是拿提成吃饭的，他们对基本工资的低薪不感冒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天晚上，人事经理给老姜发了一条短信，说他快顶不住了，他不知道哪一天他自己也会离开公司，真的压力很大，没有人能给他排解，他快郁闷死了。显然，他在人事工作中遇到了困难，老姜没有办法，只得安慰他、开导他。老姜知道，没有他的支持，自己就会失掉一条腿，因此，决不能让他有任何的闪失。所以，表示理解的同时，更多的是给他鼓励。

没有办法，日子还要过，生意还要做，为了缓解当前的困局，老姜不得不将人事工作分解到了事业部老总的身上，他要求老总们要关注自己团队成员的心理变化，要把企业文化灌输到每一个员工的心里，改变过去的工作方式，减少责怪，加强鼓励，要让员工对企业有归属感。

此时的发展商可不管这些，在销售现场没有人或者人员少的时候，他们就会大喊大叫，大家还得认真对待才行。这实际上都是城市房地产快速扩张惹的祸，在城市化的推进下，房地产这个行业走的是一条粗放式的大路，大家都想通过规模的扩张捞钱，根本没有一些精细化的经营意识，这也注定了这个行业不能够如此持续发展下去。

这种人事格局之下，很多事情是值得人们担心的。发展商抢人也会带来后果，那就是如此浮躁的人群能经营好数亿投资的项目吗？好在前几年老姜的企业就做了准备，加强了自身的企业文化建设，有了自己的人才储备机制，暂时可以缓解市场上人才稀缺的矛盾。

唉，刘易斯拐点就要来了，人工成本不知道还要涨多少！这种人事格局也许不会改变了，新路里程注定了艰难！老姜指望云江这座城市再变得快一些，不要老是在阵痛中挣扎，产业需要恢复，地产行业需要持续振兴，这样自己再改变一些就容易多了。

正视这样的人事格局是没有办法的事情，相信云江的房地产业还会快速发展，很多企业还在抢人才。不光是地产企业缺人，工厂也是缺人，似乎一夜之间社会上的人口都消失了。这种乱象丛生的格局不知道还要持续多久，或许哪一天，房地产市场开始真的调整了，而挤在房地产企业的人才该去做什么呢？大家都不得而知。

操盘手记：一个人的新路里程不容易，一个企业也一样，在这样的人事格局下，企业也好、个人也罢，都要时时思考今后如何面对，如何发展的问题。

但有一点是要肯定的，那就是一个人对自己的职业是要进行有效规划的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不能看短期的利益，而要注重长期的发展才行。

第四章 案例分享

飞逝的时间在身边溜走，大家都不觉得，这没有什么奇怪的。云江地产十年的变化是在悄然中让人猛醒的，城市已经换了一个模样。很多当年的地产人如今都不见了，至今还留在行内的都多了一些陈腐，当年的营销方式也已经发生了深刻的变化，21世纪头一个十年刚刚过去，人们已经感觉到地产市场的艰难，要想在未来的时间里依然能在市场上潇洒，不学习看来是不行了。

进入2010年，老姜就在专业文化的建设上进行了一些改良，用案例分享的方式督促年轻员工的学习，借此在企业里诞生了案例分享会。或许这种形式在很多企业都有，但老姜的企业是在2010年后才有的。过去大家成天都忙于业务，基本上没有多少时间学习，很多年轻人都感到，参加工作后，除了工作和生活，几乎自己没有了学习时间。

上世纪80年代以后出生的人已经不太适应正统的学习方式了，如果你硬要用强迫的方式要求他们的学习，很多时候他们会阳奉阴违，做样子给你看，但一定没有多少效果。因此，管理者们不得不改变自己的观念，以迎合这一代人的学习方式和习惯。

老姜在企业里试行过几次，那几次都是拿自己公司的案例在说事儿。第一次新鲜，因此注意力集中。第二次讲案者激情不够，大家有些乏力。第三次案例内容变化不大，大家就无精打采了。这一代人还真是情绪化的一代，案例分享会的形式虽然很好，但内容如果变化不大，大家还是不会感兴趣的。

2011年，在回鹏城的路上，老姜曾不止一次留意过沿途的房地产路牌广告，发觉有几款广告特别有创意，吸引眼球不说，还特别容易产生共鸣，让人萌生到楼盘去看看的感觉。再仔细一看，结果发现都出自于一个公司不同阶段的作品，但调性几乎一样，只是内容发生了变化，这些广告几乎同样用广告内容做项目的楼盘名字，简单直观容易被人记住，形式上很新颖，语言上很特别，完全改变了过去的楼盘广告诉求风格。

老姜很喜欢，拿回公司来推荐。没想到公司很多人都看到了，他们正在议论，都知道开发商是惠州的一家公司，他们这些项目都卖得很好，几乎在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

广告的推动下形成了开盘哄抢的局面。后来有人打听，说是这些营销案例进了清华大学的营销案例教学，这让老姜更感兴趣了，老姜心想，要是把这些案例学习回来，案例分享会一定很精彩！

老姜开始责怪自己这些年来太忙于业务，对外面的世界太孤陋寡闻了。越是这样，老姜就越想到项目的现场去看一看，看看广告背后的楼盘究竟是什么样子。于是，老姜选好了日期，准备带领公司的策划者们前去探营。

操盘手记：在当今，房地产市场飞速发展，看来不学习是不行了。市场变化太快，各个房地产商都在创造性地开展工作，只有学习，才能迎头赶上。

房地产市场越往下走，就会越来越出现同质化的现象，想在细分市场上创新，其实是一件不容易做到的事情。但不管怎样，营销的求变是始终要坚持的。

说实在的，这几年市面上没有见到过多少好的广告，千篇一律的现象比较多，有信息点但很难吸引人的眼球，能把人叫到现场去看楼的广告更是不多。老姜急不可耐地想知道这个项目背后的企业，结果一打听才知道这是一支地产新军，过去并没有多大名气，叫做广耀地产。

成天待在业务里的小年轻们也有点儿腻味了，听说老姜要组织大家出去看盘，兴奋得不得了，大家都争着到人事部门报名，搞得人事部门不好安排。是啊，平时他们的确太忙了，事务性的工作锁住了双脚，也揪住了他们的心。

虽然，有时候为了发泄，他们会到酒吧去泡泡，几个朋友在一起痛痛快快喝上一顿酒，但是第二天醒来后还要上班，坐在床头想到堆积如山的工作，他们就会感到枯燥、头疼。人事部门经常找他们谈心，让他们学会调节，还要琢磨如何在工作中找到方法，学会巧干，年轻人哪里会有这种体会啊，他们习惯了听别人发号施令。

其实，生活中有很多浅显的道理，陡然一悟，有时还真值得你去琢磨。如果懂得联想和运用，万变不离其宗，工作中倒好像也能用上，这就是方法。方法通了，很多点子就浮上心头，项目中的问题就会迎刃而解。

工作中就是要学会自我调节，否则自己会被闷死。老姜经常告诫年轻人要学会总结，总结本身就是学习，到一定程度，就会不问自通了。很多事情工作起来变得简单后，你的心情也会好起来，不要指望别人总来帮你，自己要学会独立工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从报名的人数看，大家都想出去走走，老姜干脆安排大家分批进行参观学习，这样既不会耽误工作，也能让大家尽量都出去走走，见见世面，这也是好的。能不能真正开阔眼界，那就要看悟性了。

参观的时间安排在 8 月份，任务就是参观学习广耀地产的三个项目，一个是“全球候鸟度假地”，一个是“DADA 的草地”，还有一个就是“先生的湖”。这些看似很美，让人浮想联翩的广告，其实跟生活贴得很近，也把项目的档次和气质，以及生活方式表达了出来，让人对项目的生活环境十分憧憬，迫切地想一睹为快。

老姜同时布置了任务，那就是回来后要开案例分享会，并指定了专人参观后做观感分析。光看不写，老姜觉得不行。他要求一段时间后，大家还要把看到的写下来并交给老师。留不下记忆，也就达不到最佳的学习效果。

操盘手记：参观学习一定要写观后感，这样看的时候就不会走马观花，看热闹。带着任务去学，能逼迫大家认真对待，首先在态度上能端正认识。

好的广告不光是诱人，而且它与项目的诉求贴得很紧，能让大家冲着广告去了后还不会失望，这样，广告的效果就达到了。光制造人流，却不能促进成交，也不能算好广告。

参观学习整整花去了两个星期。大家都感到广耀地产的几个项目的现场很震撼，而且是完全不同于过往的操盘手法，一个是营销之大令到场的客户足以惊讶；其次是形式新颖，而且有的还非常独到，花了心思；最后是产品和推广浑然一体，能够为生活方式点题。

一切都似乎是精心安排，你在售楼员的安排下，基本上把项目的亮点都欣赏到了，而且是在不经意中，你会不自觉地发出喜欢的声音，如梦如痴，拟定的情感很快会融入到项目所设计的场景之中，好像发展商在用诗一般的场景演一场戏。

看来操盘者一定是位高手，他懂得如何让消费者的情感收放自如，他也懂得如何用产品建筑中的艺术笔墨或人或事儿来调动消费者的情感，手法堪称一绝，所有的广告语言、行为艺术都在最该出现的地方表现得淋漓尽致！

老姜参观后很感动，特意要求人事部门再组织销售经理们前去参观。老姜觉得值，让销售经理们感受一下这样的营销环境，好让他们跟自己项目的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发展商去游说，使得云江的推广也能新意层出不穷。

广耀地产是靠营销起家的典范，2007 年的销售业绩才 4 个多亿，但是到了 2011 年，销售业绩就突破 40 个亿，增长速度相当惊人！更惊人的是，每一个项目在市场上都十分有人缘，卖得很好，他们的营销推广突破了传统，给人耳目一新的感觉，市场为之感动！

后来了解到，广耀地产准备在旅游地产上大显身手，在全国很多地方都开始着手复制自己的系列产品，这些产品形成了自己的品牌系列。后来的“马克社区”在专注艺术生活方式下，也卖得红火，所有的房子，几乎是在一天内销售一空的，在这样的市道和季节下，他们的营销着实太牛！

操盘手记：除了广告，项目的现场展示其实也很关键，能否让客户在项目现场的感受，与广告画面中的诉求的感觉产生一致，这很关键。否则客户会产生上当的感觉。

项目的现场展示，其实就是项目的营销行为艺术，如何用夸张但还含蓄的手法，让消费者在艺术中欣赏大产品的价值，而又不产生抗拒的心理，这很重要。

两周后，案例分享会如期举行。时间安排在 8 月 15 日的下午，下午 2 点钟的时候，办公室黑压压挤满了人。这一次大家都很开心，基本上没有缺席的，很多现场的销售经理们劲头最足，他们早早来到会场抢占了最好的位置，策划师们看到这种情况，他们也收拾完自己的东西，准备参加会议，连行政部门的人都没有闲着，他们好像也感兴趣似的。

老姜环顾四周，看到这样的场面，心里很是安慰。过去却不是这样，很多人会以工作的许多理由请假不来，但愿这次分享会的效果不会打折扣。第一个上台的是事业五部的阿伟，他没有在这么多人的场合发表过演讲，上台的时候，心里有些发虚，很不自然。他站在台上，许久没有开口，甚至连自己的头也不敢抬起来，但他还是鼓起勇气，克服自己的恐慌情绪。他做了精心安排，他要跟大家分享的是关于参观“全球候鸟基地”项目后的感受。

此时电脑投影仪上已经出现阿伟做得讲稿画面，但他还是有些腼腆，不敢让自己的目光正面与台下同事们的目光接触，他高高仰着自己的头，脸有些微红，开始了自己的演讲。看来他的准备还是很充分的，他只是偶尔会侧目看一眼投影仪上的画面，大部分讲稿是靠背下来的，虽显得有些生硬，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还能听懂。看来，他还不适应这样的场面。

足足用了半个小时，阿伟终于讲完了自己的感受，当有人提问的时候，阿伟才把目光收回来，这个时候他好像淡定了许多，脸也不红了。提问的同事是冲着阿伟的"'全球候鸟基地'分明是生活方式的诉求，为什么发展商会用它来作案名呢"而来的。

阿伟调侃地反问道："你从这个案名看到了什么?"没等那位同事回答，阿伟自己开始慷慨陈词起来，他认为发展商想在广告诉求上别出心裁，这是广告视觉感受的要求。"全球候鸟基地"几个字很美，它诠释了项目的独特资源个性，也描述了一种美好的生活方式，"全球"两个字体现了项目的国际感，"基地"强调了项目的规模，而"候鸟"则是客户的喜好。

阿伟特别提到大家在项目现场看到的高尔夫球场，他自己觉得发展商没有用"高尔夫"几个字来描述项目的生活方式，这是巧夺天工的手法，因为客户如果来到现场，第一时间就会看得到高尔夫球场，也会感动，但看不到"候鸟地"，恰恰是"候鸟地"才是项目最为稀缺的资源价值，千呼万唤之后才会出来，这会让客户惊讶!

这小子，看来理解得不错，老姜还没有想得那么深，阿伟却想到了，有出息!阿伟这个时候完全恢复了平静，他胆子也变大了，声音变响了，理直气壮而又绘声绘色地在调动着同事们的注意力。阿伟开始提问了，他问大家在销售现场看到了什么感兴趣的专业事情。

离讲台不远，一个手里端着茶杯坐着的姑娘站了起来。她叫圆圆，她用清脆的略带山东口音的普通话说道，售楼部的区位交通图太棒了，区位图很大也很醒目，你不看都不行，几条主干线标注得特别明显，项目周边几处城里人感兴趣的旅游点和重要设施都被放大标了出来，从区位图上看，项目成了鹏城的郊区盘，因为鹏城离这个项目很近，由此可以看出他们太聪明了!

显然，阿伟对圆圆的回答还是很满意的，他表扬了圆圆，搞得会场哄堂大笑。阿伟接着问圆圆，发展商把样板房放在了哪里?此时的圆圆猛然一醒，她想起了样板房的布置，说发展商太狡猾了，把样板房布置在了高尔夫球场内的一处水塘边，有点儿欲擒故纵似的，生怕你没有感觉。你想去看样板房，销售员就开着电瓶车带你绕高尔夫球场一圈，让你看到有人正在打球的场面，还要带你去到候鸟区，感受真实的未来可以向往的生活环境，最后才来到样板房区。别墅采取的是单层设计，全部是东南亚度假型别墅，有96平方米一套的，还有120平方米一套的，家家都有独立的泳池，而且靠在湖边，那种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

感受实在是太震撼！

看着大家听得认真，圆圆也来了情绪，她说发展商为了让度假别墅概念成立，还特意请了省城的白天鹅宾馆的物业来做酒店式受托物业的管理，这个营销的系统设计很到位，她认为这也是项目成功的关键之一。

阿伟最感兴趣的是这种别墅的总价控制得很好，不超过400万元一套，很多人买得起。老姜完全没有想到阿伟这次如此认真，项目分析得十分透彻，看来对这些年轻人只要管理方式得当，还是容易调动他们的积极性的。

操盘手记：年轻人的成长是有一个心路历程的，在这个过程中，他们容易迷茫，需要鼓励，不能给太多的打击，在逐渐的训练中锻炼他们的意志是可以做到的。

一个好的项目，确实营销需要系统设计，一气呵成，不能留下瑕疵，这样在物业销售的时候，才能产生震撼的作用，给消费者以心理冲击。

接下来上台讲演的是小雨，浙江姑娘，笑起来甜甜的，妩媚娇柔中带着刚性。她跟阿伟不同，由于经常跟着楠总出外提案，让她身传了楠总很多的气质。楠总是什么人？久经沙场的老手，很懂得教书育人，传帮带的学习方式就是他最先倡导的，带人、管人，他都有一手，这不，小雨在他的教化下，成长得非常快。

小雨讲述的案例是"DADA的草地"。看到这个案名，没有到项目现场的时候，还真以为有很大一块草地，到了现场以后，大家没有看到草地，但没失望，草地以外的东西却让大家感动不已。

小雨切题的方式跟阿伟不同，她从项目的起源讲起，她说"DADA的草地"项目区域的位置并不算好，不在城市中心，这个市场很诡异，同一片区竞争楼盘有63个，而本地消费占比不到30%，但项目似乎销售得都还不错，主要是鹏城跨界客户在购买。

小雨认为"DADA草地"项目的营销发力点是"潮"，而且是以年轻人的"潮"为主。

为了"潮"，她引入了艺术生活区的概念，案名也是以"潮"为主，"DADA"其实就是走路的脚步声，在草地上走路的声音，被改编成为人们心灵的艺术诉求，堪称"潮"的一绝。英文字的出现也是一种"潮"，是具有国际生活背景下的潮流向往。小草也是"潮"，它是忙碌的城市，负重的城

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市，心灵追求平静的“潮”。所有的“潮”经过叠加也就变成了艺术。

接着，小雨又谈到了售楼部的现场，她特别提到进门时大家看到的设计师的画像，她认为项目的“潮”是从设计师开始的。影视区的环形银幕也够刺激的，这是另外一种味道的“潮”，小雨以为这是项目特别设计的用来洗礼消费者心灵的手段。

除此之外，小雨还特别提到项目的入口，设计也叫一绝。入口是从商铺的中心破开的，要是叫云江的发展商来看肯定是舍不得，几乎有五间铺位不见了，账面上损失好几百万，但广耀地产却不这样看，他们认为这样做项目，其整体价值会提高。

小雨让大家回忆项目的中央园景，这里有两个空间，空间的设计将并不起眼的中央园林区扩大了一倍，错落有致的高低感觉，让你在艺术的空间关系里享受唯美。游荡在这样的园林中，漫不经心中心情可以起伏。

小雨认为项目最叫绝的是会所，它几乎占据了整个围合式花园下的地下空间，手笔之大让人为之感叹！上部采取了自然空中采光的形式，而下部空间可谓一步一景，一条艺术长廊将会所的功能一一结合，泳池在地下空间的中央，四周的墙壁上有雕刻，角落有盆栽，过道还有休闲座椅，局部还有墙柜饰物配搭，这些构成了项目的艺术生活的主体。

样板房全是销售的利益点，超高的面积赠送率也许只有广耀地产在这个地区能做到。样板房里阳台地板上特意养了花，用水泡着，这也是艺术。室内全现代风格下的颜色配搭完全突破了保守，前卫大胆得不得了！连样板房的门口特意标大的房型结构图设计都让人的心情潮起潮落，好一处艺术动感地带！

听到这里，台下的楠总禁不住问话了。小雨是他的爱将，他有一种冲动，想让自己的爱将把所知道的东西都表现出来，为自己露露脸的同时，也想让小雨更加习惯舞台讲案的方式，以至于下次出去提案的时候多一些心得。

楠总问：“项目是如何表现生活方式的？”

小雨回答得很快，她说，项目是在艺术的细节里通过“潮”字的渲染，将有血有肉的艺术生活方式表现了出来。小雨认识到这种生活方式，是按照特定的鹏城年轻客户的喜好量身定制的，客户看得到、摸得着，并且有很多的符号触碰客户的心灵。

听完小雨的回答，楠总表扬小雨的台风很好，对项目的理解很透。此时全场给予了小雨热烈的掌声。小雨最后总结说，无论是大盘还是小盘，其实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都有得做，关键是你要在定位阶段为项目找到一把钥匙，这把钥匙可以让你通向胜利的彼岸。

让小雨感受最深的还有就是不能忽视创造感觉的任何环节，她认为营销应该用放大镜来看项目的卖点，再将这些卖点用细节串起来，销售员在讲解中，再将其拆细，以此可以征服客户的感受。

小雨口齿伶俐，归纳得也很全面，小小年纪，老练极了，老姜很开心。

这次案例分享会开得十分成功，会场气氛活泼，大家都说这次收获很大。老姜认为这次案例分享会上的案例选得很好，阿伟和小雨准备充分，这些是会议成功的关键。再加上台上台下的互动，效果非常好。

这样的市场下，学习还要持续下去，案例分享会还必须坚持开下去，但愿市场上有更多值得学习的东西，否则，案例分享会就没有太多的素材。人事部门总结这次会议的精神后，心中倒是更有底了。

操盘手记：“DADA 的草地”堪称是一个较为经典的营销案例，它突破了传统营销的束缚，给了市场全新的感觉，值得总结和学习。

一次次的经验告诉我们，在当代的房地产营销中，创新是可以带来销量的。所以，任何时候，在房地产营销中，创新是个永恒的主题。

第五章　避实就虚

不好说他是一位什么性格的老板，反正他成天乐呵呵的，好像自己的公司完全不让他操心一样。他早期在云江的南城中心城区做过价格项目，尽管当时的价格卖得不高，但没有亏过钱，项目走得很快。做他的项目，你会感到很愉快。他总是会催着你快点儿想办法，把产品卖掉，这一点恰好符合代理企业的目标。

老板姓黎，本地人，早期大学毕业后回了云江创业，不经意中进入了房地产这个行当。开始是和几个同学一起做生意，后来由于个性不同，分了出来。后来，他成为了自己圈子里的挑头人，周边还拴着很多朋友跟他一起干。

从这一点看，他不是一个十分小气的人，一般是他出面去拿地，地拿下来后，朋友们跟着入股。黎总说这叫做有福共享，所以很多人都愿意跟着他。在圈子里，虽然他的年龄不是最大的，但做起事来还是会像个大哥，张罗是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他的本事。

老姜跟黎总的合作是在2006年。那个时候，他在云江的中心区正在做一个写字楼项目，当时的云江中心区并没有现在这样成形，写字楼市场并没有起来，很多工厂和贸易企业不是在自己工厂里猫着，就是在民房里办公，不显山不露水。

云江的中心除了几处大型的公建外，基本上还是冷冷清清的。写字楼市场极为不发达，当时中心区开售的为数不多的一两个写字楼项目，售价只有4000多元/平方米，还不如住宅，这种形态的物业一年只能卖出去不到10万平方米。

但项目的位置很好，就位于云江核心的鸿福路的路边，对面就是会展中心。虽然周边还是没有多少楼宇，但中心区的建设速度很快，这样的位置显然市场潜力很大。不知何种原因，黎总在这个时候想启动这个项目。

当时老姜的企业也还刚刚起步，听朋友说有这样一个项目，老姜当然兴趣十足，毕竟这是一个中心区的写字楼项目，规模虽然只有4万多平方米，但还是十分有影响力的，至少将来可以跟别人说自己做过了写字楼这样的商业物业。

没有跟黎总见面前之前，老姜知道对方为这个项目已找了三家策划代理公司在谈，这三家都是云江的大公司，手里握有很多的项目在销售，行内的影响力可想而知。老姜的介入是在三家公司之后的，当时他并不认识黎总。

操盘手记：创业初期的公司，是需要项目来证明自己的品牌和操盘实力的。所以项目无论大小，需要影响力这是理所当然的，也就是说项目的位置分布很重要。

要相信的是，初创时期的公司不可能拿到市场很明朗、规模经济明显的好项目，需要从小项目或者别人不太关注的项目做起，才能打开市场。最好是能破局的项目更好。

2006年3月的一天，老姜到黎总的办公室去见黎总。办公室里有好几个人，出面接待老姜的是丁总，他是一个东北老头，一眼看去，便知道他是一个老谋深算的人，不笑的脸上有一股杀气，即使偶尔有笑容也有一股凌驾于人之上的感觉。和丁总寒暄一阵之后，老姜在人群中终于分辨出了黎总，他长得太年轻，也太低调，他跟丁总形成反差。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黎总和丁总探明了老姜的来意，并没有打发老姜走人，还是跟老姜攀谈了很久，谈话间他们已经对老姜的个人能力有所了解。黎总开诚布公地说这个项目丁总是大股东，他是小股东，代理的事儿由丁总说了算。

提到丁总的名字，当时老姜还是有些怯意，没想到熟悉之后，丁总面部表情舒缓了很多，东北人的直率劲儿收敛了起来，表现出一些善意。丁总原来是东北一家著名的国企老总，有着很深的城府，说起话来有相当的水平，滴水不漏。他对老姜说，先做方案吧，至于代理的事儿，要看营销方案来定。

就是这样，老姜有缘参与到项目的投标之中。当然营销方案花了老姜不少的精力和时间，也是尽遣主力上场，力求给两位老板留下好印象。他们这样的公司，几年没有一个项目，招投标也不会太正式，但只要你表现得好，并且观点独到，能切中发展商担心的要害，他们还是有可能把项目给你的。

这里不得不提的是丁总，他是老江湖了，什么没有见过呢？他在项目策划销售工作中是看人的，人的成分要远远大于企业的品牌，虽然房地产对他来说还很陌生，但凭着多年的经验，他也能明白个八九不离十，你骗不过他的眼睛。

就是这样，两位老板在经过一个月时间的评估后，老姜的公司凭态度，也凭专业，终于赢得了这个项目的合同。老姜把项目起名叫“中盛商务大厦”，这个比较中式的名字很讨丁总的喜欢，黎总也不反对。

后来，项目卖得很好，超出了两位老板的预期，在双方的合作中也奠定了老姜跟他们之间的友谊，特别是营销专业上，黎总特别相信老姜。当时“中盛商务大厦”的三层商业楼如何销售的问题曾难坏了他们，是老姜提议将其改为复式小型写字楼，卖给创意和创业型企业，才取得了销售的成功，价格高过了当时的三层商业楼的估价，他们都很开心。

操盘手记：在项目拓展中，其实是有很多的技巧的。首先是团队要赢得发展商的信任，做事的态度要让他们信服才行。这就需要专业知识作为支撑，还要有职业素养来铺垫。

面对变化的市场，有些物业形态是应该改变的，不改变就可能卖不动。改变了，也许还能够卖个高价。这种改变，主要是根据市场的情况和物业自身的限制条件而定。

“中盛商务大厦”做完后，丁总他们休整了几年，没有再开发房地产项

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目，而是在物业管理中蹲着，一边寻找项目，一边在享受“中盛商务大厦”成功销售后的快乐。他们不急，好像在地产市场上玩儿似的，面对发展的云江房地产市场，他们的心态很平和，他们需要稳健，没有好的项目是不会出手的。

云江的房地产市场可是不等人，你闲下来，正好少了一个竞争对手，别人就会想方设法上了。而且市场好像一直是牛市，这让黎总也有些心痒。休整之后的黎总还是想回到市场上来做事，但一看云江的房地产市场两年之后今非昔比了，很多大鳄已经进来，拿地更难了，而且成本越来越高，还抢个头破血流，他又想到了走，离开云江这个炙手可热的市场。

正好这个时候，邵关岖江一个项目拉黎总前去开发，黎总已去了好几趟，觉得地方领导十分支持，当地的房地产市场也开始热闹起来，很多省城的人都前去投资，他觉得机会来了，经过跟土地方讨价还价之后，他买下了一个项目的开发权。

黎总做事向来谨慎，直到这个时候，他才叫上老姜去邵关进行市场摸底，给项目定位。其实说是定位，黎总已经把产品考虑得差不多了，设计方案也已经出来，他叫老姜做的无非就是户型的尺寸和比例，以及将来如何设计的问题。

从这件事情上看，黎总还是带着很重的云江老板的味道，他们喜欢自己做主，喜欢亲力亲为，很多时候对外来人做的事情不放心，有的时候还会产生多疑，因此，他们在具体业务中也陷得很深，难免项目开发会带着很重的“老板主义”。邵关是一个什么地方？它是南方北部山区里的一个城市，矿藏资源丰富，钢铁和冶炼是这座城市的主业，但陆路交通不算方便，农业也不够发达，更谈不上贸易活动了。因此，区域经济还是不够发达。

尽管这里有喀斯特地貌，旅游业也很出名，但也比不上黄山等全国性的知名景点，所以，旅游也夹杂着区域经济的特点，很难对南方以外的地区形成辐射。多少年来，邵关地区发展一直十分缓慢，有很多的贫困山区就位于这个城市管辖的一些地带。

在这样的地方做房地产，其实是有风险的，首当其冲的是当地的购买力不足，其次是有购买力的人群狭窄，而且这些人都跟经济景气度相关很高的钢铁行业联系着，万一宏观经济环境发生变化，就会影响到项目的销售。

可能黎总还指望南方发达地区的人会去消费，因为那里的气候确实迷人，空气质量也很好，是养生度假的好地方。但人是有惰性的，当车程超过两个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小时后，人们经常去到这个地方的欲望就会降低，这样也同样制约了这些人的消费欲望。

操盘手记：“一方水土养一方人”，房地产的区域性特征是十分明显的。它的需求受到购买力和消费需求面的限制，这是发展商在拿地之前必须认真评估的，不是土地便宜就能开发，成本只是开发中的一个需要考量的重要方面。

在项目的前期风险评估中，不能忽略周期性的行业对地产需求的变化影响，这样的影响可能持续数年，这是要重视的。

这样的担心不是没有道理，老姜很怕黎总踩到地雷。原本想避实就虚，到云江以外的地方去找机会，结果发现外面的世界也很复杂并不都是一帆风顺的，到那个时候，做房地产项目的麻烦就更大了。

在落后地区做项目就是要快，在区域内的原始需求中找到项目的承载人群后，就得马上干，否则耽误了时机，就可惜了。外来的客户无论多少，那只能作为项目需求的补充，不能当成项目的主体需求，因为，他们的需求不确定性太大了。

在这样的大是大非的问题上，还是要相信专业。在取得项目之前就得对市场进行科学评估，在评估的基础上，拿出合理的投资规划来，其中包括开发速度，因为开发速度掌握得好，也就意味着项目的开发时机把握得好。

项目所在的岖江，是邵关地区的一个重镇，这里有著名的南方重要的旅游胜地南华寺，人杰地灵，香火很旺。项目就位于岖江的镇中心，占地 6 万多平方米，容积率 1.6，建筑面积 10 万平方米左右。由于项目地势陡峭，在半山腰上，前面是弯弯的一条河流，过桥才能来到项目所在地，风水极好，因此取名叫做“半山豪园”。

这样的项目如果放在云江，不用吆喝，肯定可以以豪宅的姿态卖个好价。但是在邵关，这个项目也就不那么值钱了，只能在 3000 多元/平方米的价位。这或许就是楼盘的地域价值之差吧！

项目一期入市是在 2009 年 10 月份，那个时候正好金融危机过后，国家推出了 4 万亿元投资措施，以应对经济的下滑。房地产业也顺势摆脱了颓势，成交量和价格都上来了，很快补掉了 2008 年向下调控的缺口，涨幅也在 30% 以上，云江的楼价重上了 6500 元/平方米的单价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房地产业的兴旺，也就意味着钢铁业的繁荣，邵关的钢铁企业日子也就好过起来。工厂的员工奖金发多了，也就想起了要买房，因此，“半山豪园”推出来后，卖得很好。连黎总都不敢相信，洋房的价格有上4000元/平方米的，股东们笑得合不拢嘴。

实际上，这个时期要马上开发就好了。但黎总还是保持了过去的性格，不急不慢，而且首先想到是把后山的别墅建起来，他的很多朋友在他的耳边只叨咕，说是黎总建好了，他们都会下手，不用做广告就会卖完，搞得黎总美滋滋的。于是，黎总先建起了别墅，把二期洋房建设排在了后面，而且很多户型没有跟营销团队商量，只是随便问了一下现场的销售员，就主观地调大了十几个平方米。

此时，已经蕴藏着危机。新的欧债危机就在后面，国家重新调整房地产开发的政策不动摇，这一切似乎让市场显示出“山雨欲来风满楼”的危机兆头。但兴奋中的黎总没有想到市场变化会这么快，这已经大大超出了自己的做事风格。他真的没有想到，这一次打击是比前一次更厉害的。

二期产品在2011年初入市，结果是别墅卖不动，洋房也卖不动，原来指望的买别墅的朋友们都不知躲到哪里去了，洋房也因为改善型需求萎缩而出现了滞销。原本还指望别墅成为市场的秘密武器，但显然市场并不感冒，这是大家没有料想到的。

操盘手记：市场每时每刻都在千变万化之中，销售时机一旦错过了，它就不会回来。因此，把握销售时机是做地产的人必须高度重视的。

对待市场，不能太轻率，不能轻视研究，一切都要科学对待，只有这样，产品的弹性化才能适应市场的变化要求。否则，就会给销售带来麻烦。

老板们对营销的看法往往是这样的：结果不好的时候，他们就会看过程，在销售员身上找问题。此时的销售员肯定也不开心，他们靠业绩吃饭，如今市场不好，他们的收入就没有保障，销售情绪不高，很多人都不愿意继续待在这个盘上。

终于有一天，黎总和其他股东们的怨气爆发了，他们找到老姜，要求老姜帮助解决销售问题，一个是换人，第二个就是要把销售动起来，否则就解约。这是最后的通牒呀！老姜把老板们请到公司的会议室，仔细听取了他们的意见。事先老姜已经跟项目组了解了一些情况，知道了问题出在哪里，目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前有些情况解决起来实在困难，怪不了项目组。

他们不知又从哪里听到了团购的概念，因此，吵着、嚷着要老姜帮他们开展团购工作。殊不知企业不景气的时候，团购也是做不起来的。项目组提出降价的建议，他们也不愿意做；项目让他们做些广告，他们也怕花钱。在他们看来，只有团购是最实惠的。

此时的岖江，市场还不那么差，每个月有60多套的成交额，关键是市场上释放的是刚需，而且价格贴近3000元/平方米在走货，“半山豪园”的产品是改善型的，价格已经标在了接近4000元/平方米，这与市场的放量是有冲突的。

听完老姜的分析，他们缓和了许多，也知道自己的问题出在了哪里。但他们还是希望在不降价的情况下，将项目盘活。于是，老姜设计了一套方法，希望老板们去考虑，相信这套方法应该会有一些效果。

老姜主张项目能够在当地进行系统宣传，首先，炒热区域价值，用“旅游小镇”来包装项目，并将项目列入城市旅游的“八景”之一，为项目周边的环境编织旅游故事。这样做的好处是可以提升项目的区域价值，并演绎生活方式，培育市场的第二居所的需求。

同时，要强化项目的自身形象宣传，将项目形象在当地拔起来，让项目成为当地豪宅的代名词，提高项目站位后，客户圈层其实也已经明晰，这样有利于吸引高端客户和投资客户的关注。

还要广拓渠道，利用一切省成本的手段将推广做出去，例如餐饮场所、旅游场所等都可以有一些广告。如果假戏真做，将项目真的打造成邵关八景后，项目的知名度肯定会上升，这样就有了项目的影响力。

最后就是要重视老业主的资源，用以老带新的方式，将客户发动起来，俗话说，“金杯银杯，不如老业主的口碑”，这一点希望引起老板们的重视。这个时期，谁重视了老业主，也许就能产生销售额，打开销售局面。

操盘手记：相信每一个产品都有一把开启销售的钥匙，关键是大家要细心，否则，机会在身边溜走了也不知道，营销需要不断将环节解剖。

营销需要套路，整合营销可以有很多意想不到的事情发生，不要忽视产品的生活化形象和语言，能打动消费者的还是情感诉求。

显然，黎总是听进去了，但是他做不到这些。他也觉得好，就是无能为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力似的，面对这样的市场，光有代理商的努力是不够的，没有开发商的配合和理解，营销很多时候将无功而返。黎总是个明白人，当老姜将自己的想法说出来后，黎总表示要回去考虑一下。

如今做项目，确实应该将产品做拟人化的处理，这样主人翁出现以后，圈子就好对位了。销售员在营销的时候，不能光停留在产品身上，还要多注意不同产品下的角色生活，只有生活才有溢价能力，否则，你的销售价格很容易受到客户的质疑。

老姜的想法不一定能解决问题，但至少可以是一种做盘的启迪。面对发展商不肯降价，大家一定要想方设法在产品的品质上为项目增添价值，否则，大家没有信心之后，产品还是不可能卖出去的。

显然，黎总这一次避实就虚的策略并没有取得完美成功，变化的市场宏观环境打破了他的布局。走出云江，看来还是需要一个适应的过程，每一个地区其实都有着它的实际情况，无疑，这一次对黎总来说是一次新的考验。

老姜这些日子睡不着觉，许多项目都遇到了“半山豪园”同样的问题，人们原本以为改善型住宅好卖，没想到在国家政策加码调控下，二次危机又来了。这一次没有国家没有了4万亿元做支撑，经济也就不可能那么快的恢复了。

值得警惕的是，在经济萎缩的同时，人民币升值，劳动力成本上升，高通胀率又下不来，这些因素即使在没有金融危机之时，也会影响经济运行，当前的境况可能会变得越来越糟。所以，“半山豪园”的问题必须尽快解决。

老姜约好了项目组，准备去一趟邵关，看看有没有其他办法，相信面包会有的。

操盘手记：房地产操盘一定要把握大局，只有形势清楚了，项目的下一步出路才会清晰，可以说宏观环境对房地产市场的影响还是很大的。

没有卖不出的产品，只有卖不出去的价格，当一切营销手段都用过之后，下一步就是降价了，这一点都是在性价比上做文章。

第六章　遇到麻烦

“中央财津”项目虽然从2007年动工，到了2012年还没有入市，但在云

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

江的市场影响力还是很大的。云江人很喜欢这个名字，这个名字也是从100多个案名中被发展商李总看中的。老姜在电脑上测了测风水，结果这个名字蕴含的中国传统的风水文化得分也是很高的，看来人们感觉好的东西，风水准也没有错。难道读来舒服也叫风水吗?

严格意义上讲，“中央财津”是云江历史上一个较为完整的真正意义上的综合体，建筑面积有25万平方米，其中酒店约5万平方米，写字楼约7万平方米，住宅约6万平方米，商业加地下室也有近万平方米，物业形态齐全，功能强大。

项目位于云江的南城区四环路和云太路交汇处，属于云江CBD核心区域的地段，项目的对面就是云江的报业大厦，周边商业设施云集，相当繁华，因此，地理位置独特。很多人瞄准它，也是看重了它特殊的位置，所以项目能够未售先热。

自从城市综合体概念被引进云江后，云江人发了疯似的会去追捧。人们说这是新鲜事物，物业形态上看，它做到了很好的复合，从消费业态来看，它也是城市多种消费业态的复合。生活在这样的地方，可用一个词概括“方便”。再说了，好的城市综合体，规模够大的话，它还复合了不同的消费层级，各种圈子的人都可以在这里消费，投资前景也一定会好。总之，人们感觉到城市综合体是多种生活方式的集合体，有着不可比拟的竞争力。

李总，“中央财津”项目的甲方负责人，教师出身，第一次涉足房地产行业。他是典型的乐观派，项目是在他的精心调教下做出来的，他对项目的销售非常自信。2007年，当云江楼价还在6000元/平方米的时候，他说自己的项目要卖8000元/平方米，依据是自己产品的户型经过精心考量，都是90平方米以下的产品，两房套型只有65平方米，三房套型也不过85平方米，一房套型还不到40平方米，总价控制得很好。

看来李总的背后有高人指点，不然他不会对销售总价如此敏感。同样在他的耳边有很多云江的朋友吹风，说项目建成后要向他大规模团购。所以，在与老姜谈销售合同的时候，李总非常强势，要把自己留存销售的比例增加到20%。至于商业方面，他更是乐观，说是几家大的商业都在跟他谈，要租赁“中央财津”的大商业体。

第一次从事房地产的人都应该是非常兴奋的，由于是“三旧改造”项目，大部分地价是用地面建筑抵扣的，所以，李总说写字楼不用卖，返还给村里当自留物业。酒店也不用销售，他准备建成后，租给一家有国际品牌的酒店

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司进行经营，很多品牌在楼盘开工的那一天起就在谈。所以，他感觉到项目的销售任务太轻松，没有什么压力。

即使跟老姜签订营销策划代理合同后，李总在产品设计方面还是全程参与，对很多设计问题，他亲自拿主意，看来他对地产真的很有兴趣。高兴的时候，他曾对老姜说他背后的老板很有实力，在云江还有好几个大项目正在洽谈，社会关系也非常到位，希望老姜全力配合，将来合作的机会很多。

尽管2008年云江的楼市遭遇重创，楼价跌了20%多，但李总似乎根本没有改变自己的乐观情绪，他放慢了一些工程速度，似乎在等待市场的时机转好。他说自己不缺钱，建设资金基本上都是自有的，没有从银行贷款，所以，没有利息压力。

他说这些年地产市场坏不到哪里去，上有政策下有对策。他叫老姜放心，不出一年市场就会转暖，到那时“中央财津”入市，价格可能就不是原来预计的8000元/平方米了，特别是20层以上的住宅，没有10000元/平方米的价格免谈！他还说自己准备也留上几套，作为自己私人的城市会馆。看来，李总太爱自己亲手打造的项目了。

操盘手记： 每一个行业都有它自身的发展规律，隔行如隔山，进到一个新的行业不要想得太乐观，只有摸清楚新行业的规律后才能驾驭它。

从表面上看，房地产倒也没有什么奥妙可言，一切都专业化了，似乎自己只要会组合就行了。其实，看似越简单的事情，驾驭的难度就越大，特别是涉及大额资金进出的行业，要掌握它的内在规律并不容易。

李总说的似乎也没有错，仅仅一年的工夫，2009年云江的楼市在国家4万亿投入的刺激下，开始回头，成交量在过了年以后就放了出来。先是自住需求，接着是投资需求，再后来就是改善型需求的释放了，不但收复了2008年的价格失地，还创出了价格新高。

“中央财津”项目也加快了工程进度，李总也希望2009年项目能入市。这两年里李总不止一次的说过，让老姜放心，他们的开发进度会很快，不会像云江有的发展商那样，因为工程进度而影响市场销售。老姜一开始就跟李总开过玩笑说，“中央财津”没有两年的时间上不了市，李总让老姜等着瞧。如果过了2009年，说明老姜的预言就准了。所以，李总看到市场回暖，也想赶在2009年内使“中央财津”能够入市。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实，“中央财津”的工程进度正如李总说的一样，是很快的。2009年所有的楼房就都已封了顶，早就到了可以销售的进度。老姜以为李总因为项目想带装修销售，而不得已拖慢了进度，也就没有太在意，只是经常派人催他。李总的回答总是充满着自信和希望，回答几乎都是千篇一律，“快了，再等一等”！

终于到了2009年底，好消息来了，李总正式通知老姜准备队伍入场。营销的所有动作基本上都已经准备就绪，广告公司也早已把推广的画面设计完毕。整整一个2009年，老姜都和广告公司在忙着项目的推广工作如何开展，包括形象如何设计，个性如何诉求，价值如何体现，客户如何被广泛网罗等。

李总的要求是很高的，那就是在项目入市的三个月内要销售总量的70%，实收价格不得低于8500元/平方米。说实在的，这个时期市场上没有同类型的产品推出，出现了小户型的空当，是入市的绝佳机会。但李总的目标也不低，而且是摸着市场的高点去的。

李总很忙，几乎项目上所有的事情都是他一个人在管，无论是工程，还是营销，还有报建等跟政府打交道的工作，都是李总一个人在负责处理、推动和执行。他还是一个十足的高尔夫球迷，过上一段日子就要到全国各地的球场上去打打球，他说自己爱上“高小姐”后，就什么都不太喜欢了。

要想与李总讨论营销问题很难，尽管他没有有意回避老姜，但很多时间里，你找不到他。2009年内老姜好不容易逮着他几次，终于把营销的大体方向定了下来，决定以“中央财津”的人物个性来做项目推广的形象诉求，以时尚元素和城市综合体的概念来主打项目的价值。

李总多次在大老板面前夸过老姜，说老姜的团队很有创意和活力，销售团队也非常严谨和专业，如果不是这样，他不会开始就看上老姜的。这期间有很多公司都找过他，他说自己是一个很挑剔的人，要求很高，看问题的角度跟很多人不一样，但自从认识老姜后，他曾多次去过老姜代理的一些楼盘，觉得管理还不错，因此，大老板对老姜也开始认同起来。

李总是个好人，但老姜受不了他的拖沓，尽管他通知老姜可以入场了，而且售楼部也做好了，但却迟迟定不了入场时间。楼体广告已经打出去了，很多人电话打了进来，没有人接。销售团队也组建完毕，都在等着李总的指令。李总依然是很忙，一会儿是装修上的事儿，一会儿是外地项目投资的事儿，一会儿又不知在哪里打球什么的，所以，售楼部做好后就没有销售人员入过场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：房地产开发是一个价值链条，工程和营销衔接很紧密，不能脱节，否则，资金效率就不高，这是操盘手必须意识到并需要做好的。

赶在工程恰当的时候，营销能够入场销售，就可以有效提高开发资金的周转速度，从而降低资金成本，创造资金收益，最终提高项目的整体盈利能力。

这样一折腾就到了2010年。临近过大年，营销团队的成员们见迟迟没有消息，也就不等了，回家过了年再说。“中央财津”的广告推广入市了，但其余的营销工作并没有跟进下来。老姜骨子里还在猜想李总是在故意拖延时间，他太聪明，整个2009年看下来，他可能认为市场还不是太理想，他想等个好时机再入市。老姜认为这是李总自己的主观决定的，他非常自信，有着很强的个人主见。

2010年春节刚刚过完，老姜就急不可耐地打电话给李总。没想到他此时正在云南，一方面打球，另一方面在考察那里的一个项目。在电话里听得出，李总的心情显然很好，他说自己正在云南全国唯一的月光球场上打球，景色和空气让他舒服极了，他问老姜愿不愿意飞过去和他一起享受这美好的景色。

老姜一脑门子想着工作，原本以为，李总会责怪自己为什么没有在春节前入场，云江的很多老板会这样要求，认为你做他的生意就得无条件为他服务。李总看来不是这样想的，老姜也不想破坏李总打球的心情，只是问他什么时候回云江，商量一下“中央财津”的销售问题，毕竟项目的外立面都脱了下来，几乎成了现楼。

李总说过几天就回云江，叫老姜等他回来再具体商量。老姜心想李总活得真潇洒，一边做生意，一边享受生活，这是最高境界呀！销售人员陆陆续续地回来了，“中央财津”的销售团队等着老姜安排任务，这个春节大家养好了精神，正等着厮杀呢。

大约过了三天，李总终于回到云江，他给老姜打了电话，说是立刻要见老姜。老姜欣喜若狂，马上安排项目组把最新准备的营销方案拿出来，准备给李总当面汇报。同时，老姜还责成营销中心开始对销售团队进行培训，希望2010年能取得良好的销售业绩。

早上9点半，李总来到老姜的办公室。对于云江人来说这个时点还是很早的，一般的云江人不会这么早起床，他们一般晚上两三点钟睡觉，早上吃

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中饭的时候起床。李总算是个另类，他的生活习惯很像北方人。

他依然脸上充满着笑容，一进门没有谈“中央财津”项目，而是谈云南的高尔夫球场如何之好，接着说起来云南的项目，他们准备收购这个项目，改做旅游别墅，卖给那些喜欢在云南打球或者度假的有钱人，说到这里，他建议老姜能帮他去看看，提提意见。

老姜问李总项目的规模，他说有600多亩，就在云南的雪山下面，周边已经开发了很多楼盘，有几家已经跟国际酒店进行了捆绑，推出酒店式管理的度假别墅。前两年，他的大老板在那里投资了一套，每年收租高达8%的回报，目前度假别墅酒店的生意也很好。

老姜问李总，这块地准备做什么，他说准备做同样的东西，这里的条件更好，有月光高尔夫球场做配套，随后，他拿出了规划蓝图。看来李总还是完全借鉴了“中央财津”的操作方式，在定位上已经先入为主了。

操盘手记：在一个新的地区做新项目投资是要慎重的，起码要做深入的投资风险评估才能入手。但是，很多人生怕失掉商机，会迫不及待地就把项目先定下来，然后再做市场研究。

显然，这种方式是错误的，凭着印象和感觉做投资判断，也不科学分析市场、分析宏观条件影响，还不注重自己口袋里的钱够不够，到后来出问题就难免了。

老姜将话题拉回到“中央财津”项目上，李总还是那句话：“快了，再等一等吧!”老姜急了，跟李总说销售员可不能等啊，他们怎么办？李总看了看老姜，终于说出了实情，他说“中央财津”项目最近有些麻烦，村里的干部内讧，已经有村民上街围堵项目的售楼部了，他们挂出了横幅，说是前任村干部把项目卖亏了，还说建起来的房子是他们村民的，老板正在解决。

老姜想起来就在前两天，有记者朋友问老姜是否“中央财津”出事了，老姜并没有在意，一口回绝说项目运转正常。老姜不知道，原来是项目的售楼部现场已经挂出了横幅。李总走后，项目组的同事来向老姜报告，说有几家网站在转发那里的村民闹事的事情。老姜急忙打开网站看，觉得事态严重，赶快给李总通了电话，叫李总尽快处理，否则会出问题。

危机处理，此时显得很重要。村民闹事一事被一家网站曝光之后，有好几家知名网站都在转发。2010年，正是国家严格调控房地产市场的时候，如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果媒体炒得沸沸扬扬，万一项目成为中央调控的反面典型，那就糟了，想到这里，李总也很害怕，赶快通过各种关系进行灭火。

看来“中央财津”在短期内销售是没有指望了，老姜干脆将这个项目的销售团队解散，分配到其他项目中去，需要的时候再组织呗。此时，老姜将自己的决定打电话告诉李总，李总说没有关系，老姜可以暂时这样办。当老姜继续追问的时候，李总还是那句话：“快了，再等一等吧！”

过了几天，李总又来到老姜的办公室，他说既然“中央财津”项目暂时不能运作，能不能帮他去看看云南的项目。老姜没有回绝李总，而是派了姚总和付总前去项目探营。老姜已经意识到“中央财津”项目遇到了很多的麻烦，虽然李总轻描淡写地说过，项目很快就可以把关系搞定，但老姜不这么认为。

老姜回想，2000年在省城进行银行资产处置的时候，知道这样的小业主有扯不清的关系，特别是村民，会很麻烦，不是跟村民讲讲道理就可以过关的，甚至靠领导压下来也不一定管用，只能靠双方的利益平衡才能彻底解决。李总他们并没有经历过这样的情况，他们没有解决这类问题的经验，解决的意识也不够，所以，难度会很大。

如果“中央财津”项目被搁置下来，老姜想着能否做李总云南的生意。三天以后，姚总和付总从云南回来了，说项目还不错。为此，事业部也做了一个策划思考方案，给李总做了汇报。李总很认可，表示要邀请老姜去云南做这个项目的营销策划。

操盘手记：“三旧改造”项目中最可怕的是土地关系不清，这样会给开发工作带来很多的麻烦，它可以使项目久拖不决，造成项目错失销售时机。

“三旧改造”项目中还有一个问题，那就是成本较高，改造的资金成本不能不考虑，做这样的项目开发，必须注意如何加强成本的控制，其中包括资金成本和不可控的成本的发生。

接下来就是默默地等待，没有了李总的消息。每次老姜跟李总通电话，李总没有再提云南项目的事情。听说项目在当地政府相关部门的催促下，已经规划完毕，并且开始报建，定位工作是李总自己团队完成的。李总依然自信，项目的销售将不是问题。

到了2011年，见李总的两个项目都没有消息，老姜试探性多次跟李总打

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电话，李总说，这一次“中央财津”真的差不多了，他在云南忙着那里的项目的开工，他让老姜做好准备，“中央财津”项目很快就可以入市。

这一次，老姜没有再听李总忽悠，“中央财津”项目离代理合同的签订已经过了三年多，项目早就拆了外排栅架，几乎已经是现楼，很多楼层装修也已经完成，预售证放在抽屉里也已经过期，就是不能开卖。

此时，从李总的口里隐隐约约地感到他们对项目变现的渴望，“中央财津”投了几个亿都在建筑里，不能卖，也不能用，资产闲置了好几年，老板当然会感到资金紧张了。老姜不由得感叹：唉，李总的实力还真是强，换个老板早就倒闭了！

李总对老姜说想把“中央财津”项目赶快套现，将钱转移到云南的项目上救急，那边也快顶不住了。说归说，李总他们还是有实力的，“中央财津”在2011年并没有出手，云南的项目也在井然有序地进行当中，看来他们的资金还是能周转得过来的。

2012年，“中央财津”代理合同签订的第五年，项目销售的时间依然遥遥无期。有一天，李总来找老姜，说现在真的遇到了麻烦，资金快周转不过来了。云南的项目因为没有钱也停了下来，他问老姜有没有人想要这个项目，现在他们想把项目转让掉。

老姜心想，云南的项目的麻烦刚刚开始，如果不能及时转让，而继续开发下去，销售一定会成为新的问题。市场变化太快了，国家房地产政策没有松动的迹象，二次国际金融危机的影响还在蔓延，国内产业矛盾重重，旅游地产受到了空前的冷落，完全没有当初项目投入时那样的市场繁荣景象了。

云南这个地方是不错，旅游地产未来需求也会恢复增长，但眼前的麻烦如何处理，危机如何渡过，这些都是问题。看来李总的麻烦不小，“中央财津”如果能够动起来，倒还是可以解决一些问题，但对于“三旧改造”这样的项目，当初为什么不把关系搞搞清楚呢？不然，现在就不会有那么多麻烦了。

此时的李总，也不再同老姜谈新投资的项目了，高潮期进入房地产，他有过莫大的希望和激动，也设想过很多的抱负要在行业的发展中实现，万万没有料到房地产市场说变就变，没有太多的征兆。李总从心里感叹，早知这样，他就不应该有当初那样的乐观了。

李总在两个项目上犯了同样的错误，那就是没有看清市场，房地产专业不熟，犯了轻率投资的错误。市场有时候是残酷的，老姜为李总着急，但就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是帮不上忙。好在李总渐渐明白了，他开始了反省和自救，并取得了一定的效果。看似简单的房地产市场，其实猫腻还很多，这个道理，大家明白得越早越好。

老姜已经有很长时间不敢给李总打电话了，不知道李总还会不会那么潇洒地到球场上去打球。遇到麻烦的他此时一定心急如焚，市道、资金，还有各种微妙的地产中的博弈关系就足够他受得了，俊俏的“中央财津”依然悄无声息，没有灯火，缺少人烟，不知到什么时候，它才能够自由地向世界发声，呐喊属于自己的荣耀。

好事多磨，相信这个时刻的来临不会太远了吧！

操盘手记：房地产的开发中其实隐含着很多的问题，如果没有经历过，你在表面上是看不到的，一旦出现麻烦，就可能成为很严重的问题。

对房地产市场过分乐观也是不行的，尤其是宏观市场，政策性因素是必须考虑的，在房地产这个行业中也不要见到有钱赚的行业就去做，还是要坚持审慎的原则，不熟不做。

第七章 进退两难

云江湖，云江自然风景最美的地方，巨大的云江水库把云江湖装点得分外妖娆。自从国家级高科技园区选址在此，这里就又多了一层含义，它肩负着云江经济转型复兴的重任，大量的基础设施投入，已经让云江湖的面貌发生了巨大的变化，似乎从一个自然美的少女变成了一个成熟美的才俊淑女。

2007 年，云江在城市规划的调整中，云江湖又被正式赋予城市产业中心的功能，名正言顺地成为未来的城市经济增长的发动机。也正是这个时候，云江湖受到了云江乃至于周边地区置业者的极大关注，成为房地产炙手可热的地区。

2006 年，在云江湖拿到土地的发展商还在发愁，自己的产品究竟应该做什么，除了路网和环境，这里的生活配套还极为不完善，高科技的企业也没有多少人进驻，高科技园区什么时候能够做起来，大家还都不知道，此时是很难将项目做成第一居所自住型产品的。

记得万隆公司第一个云江湖项目拿到之后，不知道做什么。经过考察后，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万隆公司认为地块面积太小，只能做小别墅产品，别墅的面积区间锁定在200平方米以内，所以目标市场也没有放在云江，而是云江隔壁的城市鹏城。老姜相信像万隆公司这样的品牌房地产企业，当时对云江湖的看法和判断是没有错的，后来项目开盘果真没有10%的云江老板认同那个项目，小别墅全部被鹏城的投资客买走，价格也只卖到18000元/平方米。

仅仅过了一年，云江湖的情况就不同了。新的城市定位之下，云江人对云江湖的前景有了新的预期，此时云江湖的招商工作确实还是挺争气的，每年以60%的速度增长，而且政府也加大了对云江湖的投入，市政设施开始逐步完善，云江湖有了真正意义上的经济新区感觉，越来越多的云江人开始关注云江湖开发的房地产项目。

顿悟之后的云江人，开始和鹏城人争抢为数不多的房地产高端产品，别墅和洋房价格都在扶摇而上，2009年云江湖的临湖别墅最高价卖到了7万元/平方米，区域内的平均别墅价也上了3.6万元/平方米，洋房一点儿不示弱，高层看湖景的洋房卖到了1.5~1.8万元/平方米。这是当时云江最高的价格，超出了云江城市核心区的同类产品的最高价。

正是这一轮高潮，让云江湖的房地产市场一夜成名，不止一个项目，而是云江湖的所有项目都热卖起来。普通型产品几乎是有多少，卖多少，大部分人用来投资，只有少部分人用来自住。此时云江湖的房子在鹏城都很出名，几乎家喻户晓，人们普遍认同云江湖的环境和未来发展前景。

操盘手记：城市的正确定位往往可以改变一个地区的命运，它影响着项目的区域价值，为项目周边城市环境的未来发展描绘了蓝图，这就叫做城市价值。

房地产项目必须结合城市发展来看，只有旅游地产可以脱离城市的发展约束，其余项目一般都会跟城市发展挂钩。因此，研究房地产项目首先要研究项目的城市价值。

发展商是嗅觉最为灵敏的一族人，很多人早期已经潜伏在云江湖这个片区，他们开始出手了。几乎所有的项目都是以他们企业最高品质来开发建设，这使得云江湖的地产有了一份独特的风光和特色。自从云江湖被划为国家级科技园后，园区的土地就被严格控制起来，房地产企业一般拿不到地，也很少有土地拍卖出来，所以，土地资源的稀缺，使得炙手可热的云江湖房地产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场高烧不退。

外来的发展商更是眼红，眼见在云江湖拿到土地的人都发了财，他们就是没有办法。于是，有很多非常精明的人想采取迂回战术，他们在云江湖以外，而又贴近云江湖的几个镇区悄悄取得土地，将来开发出来的项目也可以称之为云江湖的项目。客户并不知道地域归属关系，项目也可以看到湖，将来住在这里的人休息的时候，也可以进园区，生活方式没什么两样，项目的价格应该也能卖起来。凭着过往的成熟经验，他们是这样想的。

你别说，很多人做到了，他们暗暗窃喜，这样的地块地价不贵，很多土地还不用通过政府，可以直接跟一些老板谈就是了。很多土地就握在一些私人老板的手里，转让协议签订后，托关系拿到开发指标，走一下拍卖程序就是了，一切条件都可以按照自己起草的约束条件来设定，取得土地的关系简单了很多。

其实，云江很多人就在做着这样的土地倒手生意，他们通过早期的关系，从农民手里将土地买过来，然后找机会和关系设法将土地以各种名义去耕地化，进入准商品市场等待沽售。眼见云江湖的地价一天天红火，很多人就这样发了大财。

外来的很多发展商是不知道云江的市场状况的，他们急于到云江开发，也只是从新闻媒体报道和统计局的数据中了解到云江房地产发展的状况的。他们对云江也只是简单的判断，知道云江是一个经济发达的二线城市，有着800 万人口，制造业发达，云江湖更是因为建设国家级高科技园区而名声在外。

他们的专业团队到云江湖考察，被园区的高起点建设规划所震撼，也会被云江湖的秀丽山水所打动。在中国的南方一个城市相对发达的地区，你还真难再找到像云江湖这样有自然山水、风景如画的地区，高标准的市政投入也已经把这里打造的分外妖娆，如果不认真看，还以为到了瑞士，房地产的专业团队又会有谁不喜欢这样的地方呢?

特别是傍晚，晚霞照在路上，水面上倒映出你的倩影，微风徐徐吹过，可以闻到一股股的清香，路上来往的汽车渐少，偶尔还可以看到晚霞中骑车游玩的人群，飞快地从你身边掠过。晚霞中的花草不断变换着颜色，美如画卷，置身其中，流连忘返。

云江湖确实就是这样美，美得你会不经意中爱上它，你会用房地产的专业眼光设计你的作品，并创造出一幅幅生活的画面，演绎未来那一幕幕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活的场景。主人翁，你会对号入座，一切似乎都在平静中发生，你就会用最美丽的预言来为自己未来在这个地区的项目占卜，而忘掉自己考察评估的责任。

操盘手记：人是一种情感动物，有时候会触景生情，没有办法，这种感受往往会让人迷失专业的判断，少了很多硬性指标的约束和考核。

在专业评估中，不能够意气用事，还是要回到现实中来，只有这样，你才能克服情感的弱点，在项目的投资中不会犯错误。

麦老板，是在云江隔壁的一个小城市做房地产发迹的一位老板，2011 年企业全年的销售额做到了 69 个亿，也称得上地区级的房地产开发企业。他之所以没有在一线城市发展，主要源于两点：一点是资金实力还不够，另外一点是城市的人脉关系还不算熟。虽然可以用钱买关系，但他在事业的初创时期还是舍不得大进大出的公共关系模式，所以，他选择了在小城市发展，在那里的房地产的公共关系成本会低一些。

早期的产品主要以普通住宅为主，自从 2008 年聘请到职业经理人后，他的房地产发展发生了质的改变，似乎产品的层次越来越高，从普通住宅一跃开始主打旅游地产，还兼做一些个性鲜明的城市住宅，有了自己清晰的品牌下的产品线，所有的产品在市场上不但有卖相还有卖点，美誉度极高，企业开发也上到一个新的层次。

麦老板开始尝试全国性发展的战略，以手上的几张王牌产品开始了对外复制。2010 年，在自己的企业发展初见起色的时候，全国发展战略的序幕拉开了。企业东突西就，攻城略地，在全国各地拿下几个项目，主打旅游地产。麦老板的理念是快速扩张，迅速做大企业在全国的规模，在短期内实现企业品牌的江湖地位。

麦老板在云江圈子里熟人不多，但他早就瞄准了云江的房地产市场，特别是云江湖这样的地区，他特别看好。他认为如果自己有机会在云江湖拿到项目，他的产品在云江将所向披靡，没有竞争对手，在他看来，云江湖是他在地产王国版图中重要的一个棋子。

这些年，麦老板手下的项目相继取得销售上的成功，确实给了他很大的信心。他的职业经理者们也对自己的创新能力相对乐观，他们看到自己的项目在一个并不起眼，很多专业并不看好的地方也能做起来，而且销售价格超

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出预期，销售场面也异常火爆，成功的喜悦也增强了他们对专业的自信。

一天，他们终于逮到机会来到云江。有一位朋友知道他们想到云江发展，特意托关系找到他们，给他们推荐一个云江湖边，但不在云江湖开发区内的占地只有6万平方米、容积率只有1.0的地块，这也就意味着项目的建筑面积属于小项目。不到一个月的工夫，他们就决定将项目要下来，开始自己在云江的地产发展之旅，想借此为跳板，在云江做地产开发的大规模渗透。

操盘手记：企业成功实现市场突破之后，呈快速发展之时，最容易得盲目乐观的扩张病。想迅速做大企业是好的，但也要看大势，识大局，看看自己的企业管理是否准备好了，严谨的办事风格不能丢。

除了二、三级市场，房地产的一级土地市场中的东西还是比较复杂的，有很多地雷不能触碰，踩着了，即使你的营销和开发能力再强，恐怕也无济于事，因此要特别小心。

遗憾的是，他们太看好云江湖了，那里很高的楼价让他们失去了对云江整体市场的理性判断。他们这些年对自己团队的开发能力也太过于自信，以至于没有把云江的竞争对手们放在眼里，他们也太不重视宏观经济层面的因素对房地产市场的影响力量，居然以项目楼面地价1.5万元的价格取得这片土地，并相信自己的产品能卖到4万多元/平方米。

这或许是一个陷阱，在当时的市场环境下，大家都没有意识到，漂亮的市场数据后面，有着许多发展商们投资的时候必须关注的问题，虽然没有爆发，却已经潜藏了很多的风险。但云江湖的美景确实忽悠了很多人，使他们大胆地对自己的项目产生想象。

无论如何，在拿地阶段，将问题想得更多一些是有益的，在项目评估的阶段，是不能够感情用事的，或许你有独到的见解，也会产生独特的视觉对项目的价值做出判断，但谨慎的原则没有坏处，除此之外，还要结合企业自身的条件和环境。

很快，他们在云江成立了公司，开始与策划接触，给项目定位。这个时候，他们才感觉到难了，对市场了解越深，他们就越不知道项目如何做。此时，他们已经感到，这个项目跟鹏城的别墅项目来做类比，在鹏城能卖8万元/平方米，这里应该能卖4万元/平方米的观点是有一些问题。

他们走访了云江湖的一些项目，也听了当地多家代理行的市场报告，全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面分析了云江湖的别墅市场情况，他们发现，自己的项目太小，无法实现规模开发的优势。在云江湖的整个区域中，自己的项目所在位置不算好的，还有很多市政工程需要跟政府沟通，并要自身投入进行配套，成本很大。

更要命的是项目旁边就有一个项目，是别墅和洋房组合，2012 年开盘，别墅每平方米只卖 1.3 万元，洋房的售价低于 8000 元/平方米。而云江湖的房地产价格在国家严格的房地产政策调控下，已经出现了向下调整的趋势，区域高价的时代受到挑战，自己项目这样的土地成本实在是太要命了。

为了能找到项目定位，麦老板的职业经理人请了很多国际知名机构来给项目进行设计规划，希望用大胆的创新使产品有所突破。这样前前后后做了很多轮，方案有上百个，就是无法实现项目的准确定位。

在这样的地价下，项目的定位似乎成了一个难题，一方面地方政府在催着项目开工，不然就要交土地延滞费，另一方面就是项目不知道向什么方向发展。在宏观调控下，云江的别墅产品似乎在多个地区出现了过剩，别墅过去被炒高的价格逐渐在恢复理性。

云江的产业调整，外向型出口经济的不景气也重创了云江，云江在艰难的做着产业升级，这也严重地影响了云江高端客户的消费情绪。他们开始悲观看市，隐约感到资金吃紧，他们不再像过去搏杀式的投资房地产的高端物业，所有这些都使得麦老板进退两难。

操盘手记：房地产市场的风险主要来自于三个方面：一是宏观环境，这是决定房地产市场的大势因素；二是竞争市场状况，在同质化和供求关系的影响下，会制约项目的发展；三是城市的区域经济发展状况。这些都会影响项目的定位和开发。

不能用市场现象来给项目投资做判断，一定要深入了解清楚市场的情况，并对宏观环境做出较为准确的判断，这样才能避免开发中取得项目的风险。

老姜受邀参加了这个项目的前期定位工作，鉴于项目的情况，老姜认为有两个限制条件是必须得到考虑的，一个是楼面地价的成本，这个 1.5 万元/平方米的成本一定限制了产品的发展方向，逼得项目只能往高端业态走，而且要控制好总价。

另外一个因素就是地块的面积太小，这也限制了产品不能向一般的普通住宅发展，这里不能形成自住客户所需要的配套条件，也无法创造安全舒适

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的内在环境，甚至生活方式的创造也要依赖于周边的外部环境，这些都是难点。

项目的定位必须重视一个现实，那就是住宅产品型的大型别墅区在云江很多，同质化现象相当严重，制约了产品的价格上升，需求不旺更是影响到市场的活跃。鹏城客户的投资观望情绪让云江湖的产品销售速度也慢了下来，这也是未来的风险所在。

为此，老姜建议项目能否考虑向商务酒店方向发展，以五星级别的度假休闲酒店的方式进行开发，以经营收益来提高项目的价值表现，以产品的经营收益来增厚项目的附加值，同时创造新的生活方式来迎合市场的喜好，最后实现产品的销售目标。

这样的定位思考，老姜认为是有基础的，主要是鉴于云江湖国家级高科技园区在地区经济发展中的地位和作用可以充分被利用，再有就是云江湖的自然环境资源也能得到有效利用，园区高科技的产业定位一定会带来高端客户，他们对休闲度假式酒店也一定会有需求，这样就回避了项目地块小、物业开发成本高的问题。

为了这样的一个定位构思，老姜建议将项目命名为“达沃斯的营地”，用东南亚的园林绿化方式和酒店经营方式，给项目找到商务方式在项目中的落脚点，用水上的小别墅和低层酒店客房的物业组合形态，来打造酒店特色，只有这样，项目盘活才会有可能。

为了让项目在此定位下减少经营成本，老姜还建议酒店别墅采取销售和受托经营的方式来运作，通过会所和泳池的结合，创造室外天堂的酒店感觉，并给别墅加上特殊的功能，那就是安全的地下城堡，让别墅的主人能增加在这里独立进行私家商务的安全感，也就是说酒店可以再提高一个档次，那就是私家会所型商务度假酒店，这样，别墅的销售就完全和市场产生差异化了，也就大大增加了项目的附加值。

在项目进退两难的时候，不知道麦老板愿不愿意接受老姜的想法，虽然投入会多一些，但至少这是解决项目销售的唯一办法，其余的方式必须等到区域成熟之后才能运用，这个项目放不放得起，就看麦老板自己决策了。

操盘手记：每一个项目都会有一把开启的钥匙，关键是在什么时候，在什么地点，在什么条件下，找到合理组合的办法，对项目的开发做到准确把脉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们在给项目定位的时候，一定要用发展的眼光来看待，无非在营销的4V理论指导下，从差异化、附加值、弹性化、市场共鸣四个方面给项目设计发展的方向。

第八章　挥师北上

城市化的十年，让云江的许多企业大开了眼界，有了出外发展的野心。这个时候的内地经济也实在是很诱人，到处都在大干快上，很多产业被他们以各种名义从南方吸引过去，区域经济发展呈现出日益活跃的局面，也正是在这个时候，云江人看到了机会，也攒足了动力，开始寻求在云江以外的地区经营自己的业务。

放在十年前，这是不可想象的。首先是云江人的自敛，他们习惯了在自己的这片土地上做生意，他们怕冒险，不想把自己的财富扔在内地那些陌生的市场上，他们觉得北方人做生意不够诚信，也不好合作，没有南方人实在、豁达，自己赚到钱后，从来不关心别人会赚多少，反正大家都有赚就行。

北方对南方人的认识也很肤浅，他们只知道南方的浙江人和潮州人，根本不认识云江人，甚至云江人富不富有，他们都不知道，觉得云江还是乡下，那里的人没有多少眼光，狭隘封闭，做不了大事儿。

进入21世纪后，这种误解在最近几年渐渐被消除，云江的城市地位正在上升，云江的很多企业也登上了全国性的舞台，南货北销，更是使得云江开始在全国出名起来。云江这座城市的社会地位、商业地位开始逐步被人认知，云江站在了发展的新起点上。

很多在云江淘过金的人回到内地，也把云江的影响力带了回去，虽然他们称不上是云江人，很多时候在云江这片土地上还失落过，但他们还是受到了影响。在似乎无情的、待遇并不高的这座城市里，他们学到了云江人的实干、精明而有效率，勤奋而又不知足。

无形中，他们还惦记着云江，想把云江的产品卖回到自己的家乡去，也就时不时跟云江的朋友多了一些交流，间或也会赞美云江几句。他们似乎已经不习惯内地那种慢悠悠的生活，勤奋成为了这个时代新形象的传承。

危机，很多云江人都感受到了，除了国际市场的需求萎缩，还有来自内地城市对产业争夺下的分流。云江的发展模式遭到诟病，云江人开始静下心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来思考城市的未来，安逸的生活看来是保不住了，城市在变，云江人的思想在变。改变，已成为云江人当今的共识，也就激发了云江人北上发展的勇气。

操盘手记：时代在变，城市在变，人们的认识也在变。市场环境下，竞争无疑越来越激烈，依靠地缘优势发展的机会已经越来越小，人们必须思考新的发展模式和方向。

过去的隔阂是封闭的结果，当企业做大之后，寻求新的市场是必然的。否则，企业将在竞争中萎缩，导致最后退出市场。

北方的房地产市场，无疑对于云江人来说是极为诱人的。北方的很多地区，房地产市场还刚刚起步，虽然也有很多地区已成规模化发展，但相对于云江而言还不够成熟，就像十年前的云江，巨大的刚需市场还在潜伏，并没有以各种方式被挖掘出来。很多北方人的消费意识还很朴素，除了居住功能，很多人还没有看清楚房地产背后的投资价值，营销的意识当然也是落后的，不像云江这些年市场营销的火药味儿十足。

云江的房地产营销已经不再是单点作战了，围绕着房地产价值链，已经将营销前置，开始了全方位的营销战略性布局。在项目定位，定位与规划结合，以及营销策略与销售执行力结合等诸多要点上，培养营销的核心战斗力，甚至很多人把营销前置到发展商拿地环节，在房地产的土地一级市场就开始了营销的价值赋予。

老姜在云江扎根了 8 年，早就想把在云江做盘的心得经验带出去，也想在全国市场抢占一杯羹，但苦于城市地位带来的人才局限，一直未能走出去。老姜没有敢把自己的目光放在北京、上海等全国性的一线城市，而是瞄准了广阔的二三线城市，道理很简单，避实就虚，迅速渗透。

老姜看到了一种现象，那就是南方大量的外来劳务工开始大量回流，他们在自己的家乡置业，成为了当地房地产市场的一道亮丽景观。很多工厂在劳动力成本的压力下，不得不考虑到劳动力资源丰富的地区去设厂，或者将接到的订单分流到上述地区去制作，这些都使得房地产市场出现了结构性需求的变化。

云江这个地区，房地产发展也日臻成熟了，生意越来越难做。只懂一些营销的知识，过去还有人称你是专业人士，如今只能被称作花拳绣腿了。短短十年的时间，人们对专业的看法有了根本的改变，营销在扮演企业的主导

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

角色的同时，营销也在不断将自己的触觉伸向可能影响营销结果的各个方面。不思进步，看来是终究要被淘汰的。

为了保证销售的最后一脚能够高水平的发挥，人们把营销前置到不能再前置的地步，营销人员不但要懂投资，还要懂金融，规划设计就更不用提了，甚至末端的物业管理也不能含糊，这些都被看做是可能影响营销结果的方方面面。

在拿地阶段，营销人员需要通过项目评估帮助老板拿到一块潜力大、潜质好的地块。这种地块，既可以回避宏观层面的地缘政治和文化的风险，还要能在经济可行性论证上有足够的回旋余地，这样的项目才被看做是稳健投资条件的最佳选择。

在帮助老板拿到地后，你还得做好开发顾问的工作，给项目一个好的定位。这个定位，不仅在规划设计上是可实现的，而且必须符合项目本身地块指标的限制性要求，以求可以结合城市消费者的喜好特征，打造有溢价能力的产品。这个过程，老板在决策中是非常看重的。

在销售阶段，老板们会关心价格，特别是可实现的均价，同时，老板也特别关心实现的速度和周期。当市场不好的时候，老板还特别看重策划和销售的融合程度，在执行力上反应如何，这些压力，似乎都集中到了营销人员的身上。

这些年，老姜在自己企业的品牌成长过程中没少经历这样那样的考验。如有的老板不懂专业，很容易被非专业的现象和语言忽悠，对老姜的专业判断不屑一顾，而酿成大错后，仍然执迷不悟，对老姜的操盘能力持否定态度。还有好几次，老姜销售业绩不错，市场表现很好的时候，却被无端地下了课。

所以，老姜这些年，在企业管理中的一个宗旨就是苦练内功，这反而让企业困境突围，市场表现越来越好，被很多大牌发展商所认知，生意也多了起来。老姜的团队的专业能力在云江的圈子内得到了广泛认同，有了自己对外发展的根基。

操盘手记：企业在内部管理没有做好之前，最好不要盲目扩张，这样会人才跟不上，管理跟不上，品牌也跟不上。在乱战中，很容易在成本和业务不足的双重打击下败下阵来。

对外扩张中要坚持三点：一是专业复制；二是输出品牌和文化；三是注重核心区域发展，减少成本支出。同时，要围绕公司战略培育核心市场，以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

专业服务好客户，同时将专业、团队、品牌作为自己突破市场瓶颈的企业核心竞争力平台。

近些年，老姜虽然已经看到了北方城市的机会，但却迟迟没有跨出这一步，其原因很复杂。除了专业准备不足，老姜还担心自己的管理鞭长莫及，会给操盘带来麻烦。这些年，老姜一直没有忘记应该走出云江，将自己积累的经验带到北方市场去，或许也能有所发展。

这些年，很多信息从北方市场传了回来，有说利润空间很大的，也有说发展商不成熟和不讲信用的，但市场看好这一点看来是真实的。通过研究分析，老姜已经意识到北方市场跟南方市场在操盘上有很大不同，北方市场注重销售，以大规模粗放式经营为主，而南方市场则以细腻著称，策划统领销售，更重细节。

北方市场的诱惑大过一切，老姜一直在等待机会，能够有一天跟北方的发展商直接联系上，将自己在云江总结的一些专业经验向他们兜售一下，看看有没有市场。老姜相信一条，只要自己在做人做事上能诚信待人，北方的发展商也就能诚信对待自己。

2010 年 5 月，老姜终于等来了机会。一个从云江出去的朋友给老姜介绍了一个安徽的项目，项目位于安徽北部（这里一定要强调是北部，因为安徽既属于南方，也属于北方）的一个小县城，属于四线城市，地区经济不算发达，是典型的农业县，项目规模为建筑面积 26 万平方米，建成后有 1000 多套房子供应市场。老姜原以为，这样的县城购买力是个问题，没想到最后的销售结果，竟让他大吃一惊！

项目的两位老板都在南方打过工，做过生意，他们非常喜欢南方的房地产开发风格，认为南方的房地产在中国起步早，也很专业，代表着行业发展的方向。所以，他们想把这种成熟的经验引到北方去，在北方的当地树立口碑，打开市场，创造溢价。

老姜与他们接触后，觉得两位老板都很开明，知道自己需要什么，而且在专业上很有品位，是见过世面的人。两位老板来到云江的第一件事，就是要求老姜带他们去参观老姜的企业操作的楼盘，开始老姜还以为对方是在考察自己的企业能力，后来才知道，他们是想在云江学习一些专业上的东西。当他们看到老姜操作过的一些大盘和个性楼盘后，惊讶不已，连连称道，并要求老姜能把这些楼盘的各个阶段的推广资料找给他们看。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

晚上一起吃饭的时候，对方问了很多问题，都是专业上的，特别是规划方面要注意些什么，怎样在规划阶段能植入营销，定位要关注哪些方面等，他们都问得很细。显然，老姜知道对方的项目已经在考虑规划了。果不其然，老姜试探性地问对方设计院找好没有，对方说找好了，是南方省城的一家大院，有海外背景，看样子水平很高。

老姜介绍了自己在前期项目定位中的一些体会，包括自己如何看待规划设计方案，也介绍了自己如何将定位融入规划中的一些做法，两位老板都非常认同。老姜特别跟他们强调，营销的功力七分在前期，三分在后期，让他们明白前期定位的重要性。

虽然彼此交流的时间并不长，只有两天半的工夫，但双方都很坦诚，都把自己担心和困惑的问题摆了出来。虽说是第一次见面，但还是相互留下了深刻的印象。由于项目开发的时间要求很急，两位老板商量了一下，希望老姜能帮助他们先做项目的前期策划，后期的代理合同暂不签订，等双方有了更长时间了解后再行决定。老姜觉得这是人之常情，也就答应了。

老板前脚走，老姜的项目组后脚就跟上了。老姜心想，让北方的老板见一见南方人的做事方式是多么务实，多么注重办事效率。果真，这一点给两位老板留下了很好的印象，他们很感动，因为此时双方的合同还没有正式签订，只是凭着信任，就开始工作了，你说老板能不感动吗？他们这才知道，老姜也是一个说一不二、雷厉风行的人。

操盘手记：不要总是用老眼光看人，内地的发展也带动了人们思想观念和做事方式的进步，他们并不是一个不讲信用的群体，而是很多事情可能因为观念和意识的不同产生了误解，造成了很多不信任的事情发生而已。

当然，在商务活动中对自我的保护是必要的，但也不能缩手缩脚，不给对方以尊重，造成双方一开始就形成误解或人际关系的隔离，这样，很多生意就没法进行下去了。

项目组到了安徽的这座小城市，按照在云江的做法，在市场上从寻找客户开始，研究这座城市人文背景，再研究这里的人实际可承受的购买能力和消费喜好和特征，这是市场调查的第一步。接着项目组对本地市场和周边的竞争项目或者有影响的项目进行了详细调查，目的在于研究竞争对手的核心竞争力诉求，以及产品细部特征、销售周期、价格和销售现场等情况，目的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是将来如何用营销4V理论给项目定位，这是第二步。最后就是将项目周边的情况进行了认真地实地分析，并访谈了一些客户，听听他们对项目的看法。

回到云江，项目组将搜集来的资料进行分批研究和剖析，从城市关系的高度，再到竞争市场的广度，最后落脚点是项目的地块承接情况是否可行，将卖给谁、卖什么、怎么卖的问题搞清楚。这是一个价值发现和价值赋予的过程，既有排除法，又有联想法，总的来说就是勾勒项目定位的轮廓，给出设计要点来。

为了让老板能在规划中最为直观地感觉定位思想，老姜要求项目组把自己设想的规划图画出来，最好能像设计院一样有立体三维的效果。老姜跟两位老板解释说，按照前期定位的合同，营销策划最后给出设计要点就算完成工作了，但自己公司不同，有一些增值服务，那就是给出设计要点下的直观规划建议图，这份图与设计院的图是不一样的，它是从营销的角度出发的，也是站在客户的角度来对规划设计提出市场的要求的。

两位老板开始愣了一下，好像没有听懂，后来在老姜的详细解释下，他们终于明白了营销考虑的规划设计是从市场出发的，设计院考虑的规划设计则是从技术的角度出发的，两者之间是有差别和差距的。

一个月后，项目的前期定位报告出来了，接着老姜做了一个项目的规划设计图，很详细，既考虑了项目的产品平面规划布置，也考虑了人行和车行路线，提出了人车分流、封闭管理的设计思想。还重点将设计的笔墨放在了项目入口的打造、建筑天际线排布、建筑外观设计、园林分区如何与产品分区结合等方面。在商业业态基本定型的前提下，商业布置与小区人流的关系，商业体量与项目的盈利能力关系等都在规划中得到了体现。

这是两位老板没有想到的，一个营销机构竟然做出如此详细的规划设计图，而且定位思想体现得如此到位，这些令他们大为吃惊！直观、翔实、合理，这是他们第一次见到规划图后的感觉。老姜让两位老板再看仔细些，问他们发现了什么，他们找了很久后，其中一位老板激动得跳起来，他说这些组合有联系，那就是体现了定位报告中倡导的一种全新的生活方式主张。老姜会心地笑了。

是啊，项目就是要卖“品质艺术公园”生活！规划中的每一个节点都是这种生活的体现，甚至建筑符号、园林景观、商业感观等都反映了这种生活方式的诉求，连屋顶设计都要求有这种生活方式的行为艺术感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记： 在一个并不成熟的市场，规划设计无疑是给项目定位的一项最好的展示方式，因此，要特别引起重视。否则，可能让对方对自己专业能力的评估打折扣。

规划设计，毫无疑问是项目定位的实现方式，很多人可能不太重视这种定位如何在规划中的落地问题，这样就大大降低了营销前期定位的专业效果，也会给人带来不信任感。

此时，设计院不满意了，特别是产品的建筑形式和布置的区域，他们不认同。设计院从专业设计的角度出发，认为高层建筑应该摆在北向，虽然项目的东向临河，但不宜布置太多高层建筑。在规划中，老姜建议开一条沟，就是将地下室破开，既可以是干景，也可以是水景，既方便了地下室采光，又创造了双层景观系统，还为小区的产品分区管理创造了自然的条件，而且这种变化可以让一些叠加复式产品临沟布置，对此，设计院也有意见，他们认为地面园林系统不完整。

但最后还是有很多方面达成了共识，比如说小区入口放在西向，形成商业广场，与西面临街商铺形成联系，商业广场的内伸，正好和小区内沟景的中央景观形成对轴关系，它与沟景一起很自然地将社区分成了三个片区，有利于小区的分区开发对产品布置的要求。

这家设计院水平是很高的，他们的专业意见老板们同样是重视的。为了这事儿，两位老板特意飞到省城，用了一个多星期的时间，就产品的定位选择和规划布置，与策划公司和设计公司三方一起进行了长时间的讨论，会议上争论是激烈的，策划公司跟设计院形成了两派意见，一方是市场派的，一方是专业技术派的，各自说的都有道理。

最后，大家从土地的四至环境出发，达成一致意见，那就是用低层的高端产品放在道路干扰比较大的地方，以减少外部干扰的程度，并提高地块的销售产值，而在地块价值高的地方可以布置高层普通住宅，用外部景观来提升产品的市场表现，这样最后的项目产值就能提高。直到这个时候，设计院终于回到了策划的市场价值论上。

当然，老姜非常感谢这两位老板，他们完全是从项目价值如何最大化出发，能听得进营销策划的意见，并坚持了规划设计为营销服务的思想。设计院坚持自己的专业思想本没有错，只是设计院要站在营销需要的角度想问题，不能阻碍营销方案的实现，要想方设法为营销创造产品的观感，不要怕麻烦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在产品设计中，老姜特意提到了坚持产品南北朝向排布的问题，而且专门要求设计院采取坡屋顶设计，并将阳台设计成封闭的内阳台，这几点得到了老板的高度认同。因为北方的气候不同于南方，北方冬天东北风大，冷风刺骨，所以东西朝向的房子会非常冷，而且日照不足也是北方人受不了的，所以北方人需要内阳台，还需要房子正南正北布置。北方的冬天一般都有很大的雨雪，久久不能融化，所以屋顶不能积雪，平屋顶不仅会产生冬天积雪，还可能出现顶层漏水的问题，这些都跟南方完全不同。

后来，设计院也特别感谢老姜和他的团队，他们认为老姜和他的团队做得越细，其实他们的工作就变得越简单了。因为，他们可以更加有的放矢的工作了，不然，就要不停地改图纸。如果老板很固执，还是一个意志不坚定者的话，那就惨了，设计师的工作量就会大得不得了，他们都不愿意这样干，但有了营销专业团队的配合，他们省心多了。

大家工作效率很高，不到三个月的时间，项目的规划方案被正式确立下来，老板们很满意，觉得这个方案在当地是最先进的，至少标志着一个产品的销售时代结束，贩卖生活方式时代的来临。

操盘手记：用营销思想来统领规划设计工作是对的，我们的房地产产品的实现是要看市场上能否接受。另外是产品的创作过程，不能将程序做反了，先请设计院做产品，然后再找策划公司搞定位，这样显然是不对的。

在规划设计中，当然有很多技术问题使得营销的要求实现起来很困难，但不能因此就放弃营销对产品的诉求，没有到万不得已的程度，设计一定要为营销创造合适的产品。

在策划和规划的努力下，产品渐渐清晰起来，有多层洋房，还有高层洋房，都是以经济实用型为主，主打刚需的自住市场，基本上排除了投资产品市场，在景观特别好的地方还布置了一定的叠加复式产品，这是这个地区从来也没有过的产品。项目组把低层洋房都用情景美墅的概念进行了要求和包装，使产品有了独特的个性。

26 万平方米的社区，用了将近两万平方米来做商业配套，一来创造项目的溢价能力，二来为项目解决城市商业配套的问题，并通过业态选择，结合生活方式来创造生活的感觉。分区管理给了消费圈层的明确概念，这也是过去所没有过的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城市公园生活，这样的生活方式诉求符合了发展商的品质追求，让项目的生活价值进一步提高，建筑的外立面更是塑造了产品的个性城市形象，通过建筑符号建立了项目的市场错位形象，有了高端站位的标志性特点。

当项目上报规划的时候，因为产品“送面积”让当地的规划部门头疼，他们估不到结构该如何实现，因为这需要去计算，否则，他们怕存在工程隐患，自己会承担责任。好在老板在地方上有很多的人缘，所以，打着创新的旗号，项目也就很快通过了。

项目刚刚打桩，就引起市场很大震动，大家都赶到临时售楼部来看房，很多人没有见过这么既经济又实惠的房子，于是都急着要出钱预定，这可难坏了发展商。因为，这个时候，国家政策明令禁止未取得预售证前就发售产品，但客户实在是太过于踊跃，并且他们自己说没关系。

一个小县城，大家都认识这两位老板，知道他俩是信用程度不错的人，资金实力也很强，他们在当地原来也做过项目，无论是管理还是品质都做得不错。两位老板的口碑不错，自然大家对他们开发的新项目也抱有期待，不担心他们的诚信问题。

内地的很多城市在房地产销售上都不太规范，因为偏远，政府管控也实在不严，大家都这么做了，也就法不责众了。两位老板考虑再三，还是决定提前应客户要求预定房号，听到这个消息，在认购的当天，很早就有人来排队了，有些人一买就是两套，三套，甚至给自己的小孩都买了房子。

1200 套房子在一个月不到的时间内就被订购了 1100 套，平均单价到了 4000 元/平方米，老姜很惊叹这个小小的县城购买力还真强！一个农业县，有很多地区还很贫困，就是这样一个地区，居然有这么热闹的房地产市场，吃惊是难免的。

看来北上发展的第一站，老姜还是取得了成功，在云江这些年积累的经验看来在外省还是好用的。这样小小的一步，让老姜树立了走出去的信心，专业，一切源于专业能力要过硬，否则，你无法撬动一个新的市场。

安徽的两位老板看重的就是老姜公司的专业能力，他们很朴实，对专业追求的欲望很强烈。老姜一开始就用专业影响了他们，并在跟设计院的多次对接中淋漓尽致地展示专业的魅力，最终让老板心服口服，才有了 2009 年迈出的这一小步。

虽然，第一步走好了，但后面如何发展，是不是还能生根开花、结出硕果，老姜全然不知，无疑，后面还有很多困难在等着自己，企业对外发展有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个是否可持续的问题，这一切要以管理为基础。老姜祈求自己在未来的发展中能够风调雨顺、步伐稳健。

操盘手记：营销的结果证明前期策划是多么重要，没有前期定位的成功，就不可能有后面销售的成功。好的产品是不用吆喝就能感动市场的。

向外发展不是做好一个项目就称得上成功的，后面还有企业长期发展的问题在等着大家，除了管理，还有企业文化的移植，更重要的是操盘质量的保证，管理者必须有清醒的认识。

第九章 联合布局

我们不能再用老眼光来看云江的这座城市，云江已经大不同于从前，现代文明正一步步渗透到这座城市中来，以至于城市的发展有了新的起点。这片土地上，建筑越来越密，农田基本消失，城市发展用地越来越紧张，30 年积累下来的财富正在城市中释放。

借着产业调整和升级的机会，云江在城市用地紧张的时刻，想到了“三旧改造”。过去工业化时代留下的很多印记，损害了城市发展的形象，也限制了城市发展的空间，如果要让城市更快更高标准地融入到现代文明之中，就必须让这些印记得到彻底改变。主观上讲，这是集约化城市发展战略的要求，客观上讲，政府这些年城市化过程中消耗了不少的土地，储备用地资源告急，也就想到了“三旧改造”，增加土地供应的这条路子。

“三旧改造”的项目是在 2009 年登上云江的城市建设舞台的。省政府的领导们到云江来视察，感觉到云江在工业化的 30 年间，城市建设中留下了很多问题，如今城市升级迫切需要城市在面貌和功能上做彻底改变，于是提出向中央争取城市“三旧改造”的政策。在得到中央的首肯后，“三旧改造”就登上了云江土地市场的殿堂。

开始，很多老板并没有意识到这是一个房地产发展的机会，而是认为“三旧改造”项目土地成本偏高，而能够消化高成本的商业体量又相对过剩，所以，很多人并没有积极响应政府的号召，也没有投身到争取“三旧改造”工程项目之中去，还是把自己的目光瞄准在农村集体用地上，认为只有那样的地，地面建筑少，成本低，才有开发潜质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但到了2010年后，情况不同了。云江的土地拍卖市场异常活跃，地价越拍越高，云江出现了很多次地王，大家为了取得一块条件比较好的地块，而争得死去活来。有时候有钱也不管用，早期的老板在土地拍卖中私下里设定了很多排他性条件，你连参与拍卖的机会都没有。云江以外的发展商就更不用说了，他们路子少，每当这个时候，他们只能看着，不敢入场。云江的市场，他们是知道的，飙升的地价限制了他们在云江发展的想法。算算账大家都知道开发成本会高到哪里，开发房地产不能说不顾风险，光为政府的税收作贡献。

本土的发展商可不一样，他们无论在政府还是民间都有很多关系，他们很容易找到人脉，在“三旧改造”的项目中找到一些开发成本还不算高的机会。一方面政府出台了“三旧改造”的鼓励政策，另一方面他们在对项目的了解有先发的优势，所以，当土地市场拍卖成本越来越高的时候，他们开始注意到“三旧改造”的土地市场。很多人此时想过来了，很多项目早期并不需要很大的成本，很多事情都可以在私下运作，土地成本的弹性很大，在这样的市场上取得土地还是划得来的。

很多老板都经历了好奇、不懂，再到参与的过程，当他们在不同场合都在谈论这个问题的时候，开始逐步对“三旧改造”项目有所了解。许多人在选择“三旧改造”项目的时候，慢慢总结了几条，一条是尽量以取得工业厂房用地为主，因为工业厂房好拆，一般都在村镇政府手里，而且条件好谈；一条是尽量以商业法则来评估地价，“三旧改造”项目地段要好，所在的区域将来如果能做商业设施，肯定能提高项目的盈利能力；最后一条是高层建筑要少，建筑密度要低，拆起来要方便，以降低拆迁成本。

如今，很多外来的发展商借助本土发展商的优势也介入了进来，他们开始走联合开发的模式，使得“三旧改造”市场日益活跃起来，大家都在私底下暗战，围绕着成本、补偿、审批、开发指标等条件，不断在政府的各个层面开展公关活动，以求取得最佳的开发条件。

操盘手记：“三旧改造”市场，虽然有着取得土地容易路径上的诱惑，但也潜藏着很多的问题，特别是在合同里无法约束的很多潜在问题。这些问题很可能在合同签订后爆发，这样会带来开发受阻。

在“三旧改造”的很多项目中，成本成为项目的一个不可控因素，这是必须重视的。显性成本容易看到，隐性成本却难以观察。有时候，一个小问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题，特别是涉及村民，就可能把会把项目搞死。

虽然“三旧改造”项目还是个准商品市场，土地将来使用前还要拿到市场上去拍卖，但有很多隐性成本是看不到的，这也就限制了很多人在拍卖市场上取得这样的土地。拆迁的账是算不清的，实际上也没有人敢跟自己争，政府的地价早就定好，早期进入的人没有多少风险，而且规划可以由着你做，开发指标也可以商量，这些都是有利条件。

当然，这样的“三旧改造”项目是依靠资本实力的，拆迁的过程是需要成本的，政府的相关规费也是一分不少要缴交的，而且还有一个漫长的行政审批过程。省市两级的办事效率也会影响项目开发的资金成本，这些都需要资金作为支撑，并不是任何人都可以进入这个门槛的，这是“三旧改造”项目不利的一面。

于是，资本实力强的老板可以进入大的“三旧改造”项目，而一些资本实力弱的老板就只能进入小的“三旧改造”项目，虽然看似不公平，但还是相对合理的，这个时代注定了是资本实力说了算。关系、资本实力、专业眼光，三者搅在一起，使得这些年云江的“三旧改造”市场异常热闹，虽然没有公开的土地市场打得死去活来的情况，但也是各种手段用尽，明争暗战不断。

一些关系好的发展商们干脆联合起来，用合资成立开发公司的模式进行“三旧改造”项目的运作，一来可以避免争抢，枪口对外，向政府要条件，二来可以充分发挥资金的优势，分享“三旧改造”项目可能带来的成果，也是相得益彰。

这种联合开发的模式实际上是云江房地产市场发展的一次进步，至少大小老板们都有了在城市“三旧改造”中均衡发展的机会，大鱼吃小鱼的现象不会那样明显，开发经验可以相互弥补和分享，职业人大量参与其中，使得开发的管理水平不断提高。

听说云江拿到旧城改造这样的机会还很不容易，等于政府为城市发展开了另外一个取得土地的口子，这里面涉及存量土地管理、私下交易、开发烂尾等诸多问题。如果政府和发展商们不成熟，将来的后遗症也会很大，可能在某种程度上还会影响到社会稳定，这些是政府高层领导们比较担心的。

作为地方政府的官员们肯定会举双手赞成，一方面在旧城改造中，他们可以得到政绩，还可以利用这个机会打开地区经济发展中的土地供应瓶颈，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

政府可以指导性开发房地产项目，统筹区域经济的发展，何乐而不为呢？

当“三旧改造”项目政策正式落地的时候，官员们也都忙坏了，到处是发展商请吃请喝的，他们应接不暇。忙完了市一级的工作，还要忙镇一级的，忙完了镇一级的工作，还有村一级的，总之，发展商们动起来，政府官员们也就动了起来，这全是“三旧改造”项目的功劳。

如何取得，如何立项，如何报批，如何开发，这些是发展商们问得最多的，还有的就是要问“三旧改造”项目的历史、归属、内在存在的问题，可能发生的纠纷，还有隐性成本等等，这些也是发展商们所关注的，似乎政府官员成了“三旧改造”项目中逃不过的中间重要环节。

操盘手记：“三旧改造”项目涉及的利益方是很多的，以往土地中的不规范运作，也会给“三旧改造”项目的开发带来问题，这些如果没有政府的出面协调和解决，很多项目是理不顺的。这一点，大家是必须注意的。

联合开发的模式是历史的必然发展方式，随着土地成本越来越高，发展商撬动项目发展所使用的资金量也就越来越大，不走联合的方式，已经很难做大自己的地产产业。

王老板、李老板和谢老板是云江三家有名的民营房地产企业的老板，他们的房地产业务都做得很大，在市场上也很有口碑，平时，他们很少在房地产圈子里露面，代表他们企业出面的往往是他们聘请的职业经理人，他们一般躲在幕后操纵着公司的运营，所以，很少有人知道他们的名字，也不了解他们财富的底细。

他们是典型的云江人，低调务实，不声张、不露富，在各自所在的区域都有人缘和面子，三个人都有共同的特点，那就是房地产开发很注重自己的面子，生怕自己做的项目被人指指点点，宁愿少赚些钱，也要把品质做好。因此，他们开发的项目都深得本地人的喜欢。

在房地产开发上，他们都喜欢走高端路线，产品不是别墅，就是高端洋房。圈层一般不是外来收入较低的白领，他们骨子里认为自己的产品要赚有钱人的钱，因此，他们开发的几个项目起点都很高，当然，销售也很好。

了解他们的人都知道，他们每个人的家族财富富可抵镇，在云江属于相当有实力的民营集团。过去他们的家族早期握有很多的土地，在云江城市化的十年里，他们大部分时间都在独立开发自己的房地产项目，并没有走到一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

起来。在“三旧改造”政策出台前，他们甚至没有想过要联合，他们不缺土地，也不缺钱，只是云江的外来发展商越来越多以后，他们感觉到土地成本越来越贵，土地市场也越来越透明，他们再没有过去取得土地那么容易了。当“三旧改造”政策下来后，他们才意识到，联合成立合营的开发公司是取得“三旧改造”项目的最好方式，这才走到一起。

2010 年，他们在云江成立了汉和地产联合开发公司，这是云江最早的房地产联合开发企业。公司成立时非常低调，市场上没有多少人知道，他们没有举办任何的仪式，也没有向社会公布自己的公司组合。他们原来各自的房地产公司依然存在，这家联合公司被赋予的使命就是参与云江的“三旧改造”项目，公司的注册资本达到 3 个亿，堪称实力邦联！

汉和地产从来不参与公开土地的拍卖，老板们用公司在做未来云江市场的布局。没有人知道潜伏在这家公司后的老板们会是谁，在“三旧改造”市场他们也没有大张旗鼓，而是悄悄地在行动，走高层路线，有了很多的意向地块。市一级、镇一级、村一级似乎都能看到他们的影子，但大家就是不知道他们是谁。

在项目的洽谈中，人们只知道汉和地产是一家大鳄级的地产企业，出手手笔很大，小的项目不拿，专挑大的项目下手。当地政府把他们视为上宾，非常热情，又非常重视。他们走关系能量大得不得了，很多项目都能先下手为强，没等你反应过来，那边就签合同了。因此，人们给它取了一个外号，叫做产业资本运作的“航空母舰”。

操盘手记：“三旧改造”项目必然是资本的盛宴，也是资本实力角逐的地方，肯定会吸引资本大鳄的进入。在当今的中国，这是一场零和游戏，没有人能够看得清楚。

资本与资本的结合是最有威力的，因为这些年的发展，房地产培育了很多有资本实力的超级航母，竞争力和垄断力很强，如果他们再结合，基本上就没有人可以打得过他们。

毫无疑问，三位老板都是智商超人，他们在很多人还没有回过劲儿来的时候，就开始前瞻性地在“三旧改造”项目中布局，并提前很长的时间在许多“三旧改造”项目中潜伏下来。以至于当他们用很好的条件谈下了很多项目，而此时其他的发展商还在睡觉呢，丝毫没有意识到世纪性的地产发展的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大机会已经来临。他们成为了云江的先知先觉者。

2010年5月，汉和地产的李老板找到老姜，要求老姜帮助他做云江虎头镇的几个“三旧改造”项目的前期定位报告。三个项目足有3000亩，分别由八块地组成，地块的位置都相当好，基本上都在虎头镇中心，可以说，要商业有商业，要住宅环境有住宅环境，而且虎头镇也是云江房地产最为活跃的地区之一。

当老姜拿到这些资料后，感觉到汉和地产的眼光太独到了，基本上拆迁成本都很低，而且地块上差不多都是低矮的平房，还有的地块上有相当多的空地，地面上也没有任何建筑，这些都决定了项目的先天条件不错。

李老板在项目定位中，要求老姜测算一下容积率为多少最为经济。因为他们和政府谈的条件就是容积率要视项目的盈利情况来定。除此之外，李老板还要求老姜从专业上论证商业的体量在多大是安全的、边际盈利能力会最强。显然，这样的项目已经超出了一般项目的定位范畴，而是要对项目做投资开发的论证。

李老板是房地产开发的行家，他不要求老姜在这个阶段把户型做得多细，而是要求老姜做出户型的大致配比，以决定项目的发展方向，明确项目的消费层级定位就够了。关键是如何把容积率摆出来，让政府看到效果图后能批准项目策划定位建议的指标。

这样的机会很难得，有生意做，老姜并没有追问汉和地产的来历，权且把汉和地产当成了李老板的公司。平时李老板对老姜也是相当不薄，有生意时就会第一时间找老姜来洽谈，所以，老姜对他的项目一点儿也不敢怠慢，尽遣主力上阵，令李老板很开心。

操盘手记：房地产项目开发是讲先机的，谁掌握了先机，谁就可能获得最大利润。所以，财富永远是给有准备的人的，不是任何人都可以随便掘取的。

老客户的维护对于代理机构来说尤为重要，只有老客户满意了，才可能将生意的盘子做大，维护老客户的感情，一个靠专业能力，另外一个就是靠做人的真诚了。

对项目组来说，这是一次挑战。过去一般地块的指标定了，土地成本也清晰了，才开始做项目的定位。如今不同，项目定位的同时，有两项不同的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

指标一个是成本，一个是地块开发的限制性条件都是可变的，也就是说要在动态条件下，完成项目的市场定位，在经济上要最优，在指标上要能实现项目盈利能力的最大化 。

项目组一连开了好几次头脑风暴会，希望能找出从什么地方下手的思路。最后，大伙还是回到了市场这个基本的原点，对虎头镇未来 5 年、10 年的城市发展做了一个基本的预估，在这个假想模型下再找出特别的目标客户，研究他们的购买能力和消费喜好，最后再来规划布置产品，适当变化容积率指标，以此做几个方向的经济性收益的探讨，从而得出最佳容积率的选择。

至于商业指标则有所不同，主要还是要对城市未来 5 年、10 年的商业发展状况，竞争性项目的体量，城市商业业态的可能组合，以及所在地块的商业条件、商圈成熟度、交通组织等进行全面细致的研究，在城市人口动态增长、人口结构变化等影响下，对商业体量和形态等全面进行研究，最后优选一种商业方式和形态。

大家做得很辛苦，花了将近三个月的时间，基本上完成了李老板的要求。老板大概用了一个多星期的时间，陆陆续续听完了项目组的汇报。在这几次汇报会上，老姜才认识了另外两位老板，原来这些老板也曾经有过合作，老姜只是不知道他们现在已经联合起来，而且并成立了汉和地产公司。在会上，似乎大家对项目组的方案都还满意，但也提出了很多的调整意见，毕竟大家都有自己的看法和意见，项目组一一记了下来。

汉和地产拿地的动作很快，2011 年，就在云江的中心城区拿了一个很大的“三旧改造”项目，建筑面积达 100 万平方米。不仅如此，汉和地产还渗透云江的其他发达镇区，瞄准了很多个大型的“三旧改造”项目。他们依然是那样低调、井然有序，有选择地在云江“三旧改造”项目中进行布局，凭着各位股东的社会关系，在云江熟悉地区的“三旧改造”项目中全面推进，重点突破。

由于动作比较快，汉和地产公司逐渐浮出水面，也引起市场极大的关注，人们开始对这条大鱼刮目相看。不仅如此，市场上又浮现了很多家类似的公司，也是几个老板的组合，也开始干着“三旧改造”项目同样的事情，市场好不热闹！

进入 2012 年以来，地产界老板之间的合作开发成为了一种流行趋势，特别是国家对房地产贷款严控以来，老板间的联合速度更快了。他们的资金来源都是这些年他们从不同的行业打拼出来的，现在组合在一起，房地产市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的开发资金就没有那么紧张了，合作公司也完全有了勇气与国内的一些来云江发展的地产大鳄们抗衡。

这些老板都是有眼光的一族，他们懂得什么时候联合，什么时候单挑，什么时候拿最合适的地潜伏下来，可谓智者无虑，生意无忧呀！老姜决定粘上这些老板，靠着他们的远见，自己将来也会有饭吃，岂不是如此下来，自己也就成为了智者？想到这里，老姜自己未免有些暗自欣喜。

操盘手记：在项目的开发中，容积率指标和商业比例关系，这两项是非常重要的，它直接关系到项目的盈利状况。因此，在项目定位阶段就要合理拿捏好这个指标。

资金，无疑是房地产开发的三个最重要的要素之一，除了资金还有社会关系和专业能力，这三项在当今中国的房地产市场显得尤为重要，缺一不可。

第十章 城市风范

2012 年 1 月，在国家房地产调控政策加码，土地市场冷清的时候，云江的房地产市场却发生了一件大事：云江南城区一块 200 亩 80 万平方米建筑面积的商业土地，被云江的一家财团拍走，引起市场不小的震动，虽然是底价成交，但土地的金额也高达 15 亿元。这个财团到底是何方神圣呢？

不知道的人，还以为又是哪一家中央企业到了云江，或是国内某几家排名靠前的地产大佬逆市抢地，看好云江的商业地产发展前景。总之，没有人会想到，这次是云江自己的企业组成的财团成为了这次拍地的主角儿。

民营联合体组织，过去在云江从来没有出现过，过去云江地产界的民营经济都是各自为政，虽然也出现过合作开发项目的事情，但很少有超过 10 家企业一起为一个项目而合作的，这里面肯定有政府牵头的影子，目的是培育和鼓励本土民企做大做强。他们给这个联合体起名叫做民营中心，在此之下成立了董事会。

这个项目背后的财团，正是由十多个云江本土顶级的民营企业组成的，实力空前强大。这些企业的老板都是当地各行各业的顶尖高手，每个人的财富都过 10 亿元。这也就意味着这个 80 万平方米的城市综合体将来赋予了特殊的意义，它将是云江真正意义上的民营经济总部，也是云江未来的城市象

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

征。据说项目的最高建筑将达到333米，由著名酒店、写字楼和企业家会所组成，集商务和观光于一体，成为云江城市现代文明的缩影。

项目所在区域号称云江城市的政治文化心脏地带，西面紧邻云江大道，越过这条云江大道，就是云江的会展中心，在它的南面正前方是云江最著名的台商大厦，由云江的台商协会出面汇集十多位台商共同开发建设，专为台湾企业在云江的发展提供办公酒店等商务服务，也称为云江的台商总部经济地带。而项目的东北面就是云江最著名的黄旗圣山，高高的红灯笼每天都在为云江这座城市祈福平安，可见项目的区位一斑。

这让老姜想起了10年前，云江提出的城市发展的三张牌，即民营牌、外资牌、城市牌在这个地区都得到了集中体现和反映，难道这是一个巧合吗？还是政府有意而为之呢？老姜不得而知，但民营中心项目的立项和开发，对于云江这座城市而言，确实是非同小可的一件事情。

民营中心的初步规划草图基本上已经出来，有大气磅礴、势如长虹的感觉。80万平方米的建筑群，其中地面建筑60万平方米，地下建筑20万平方米。其地下部分与城市的两条轻轨线R2线和R4线交叉相接，汇聚成这座城市真正意义上的商务/商业交通数码港，20万平方米的地下商业区，将借助轻轨人流形成城市的地下商业公园，打造出云江的地下商业的特色景观。

地面上60万平方米建筑群由摩天商务大楼、普通写字楼、普通酒店、商务住宅和商业综合体等几个部分组成，其中30万平方米的商业综合体，将集合云江几乎所有商业的文化特色，打造有城市客厅之称的商业名片，在展示云江城市的传统商业文明的同时，还将荟萃世界一流的商品品牌，成为云江最顶端的商业旗舰。

朴素与文明交织，传统与现代融合，民营中心兼负着城市承上启下的发展重任，这里将保留云江千年不变的城市人文精髓，这里也将弘扬云江敢为天下先、追赶世界商业文明先潮的气魄和勇气。冲突中的云江啊，将在这里展示自己未来城市的气质和活力！

操盘手记：一个如此巨大的城市综合体靠什么来填充，这是一个极为复杂的问题，需要一流的设计和考量，否则，规模优势得不到发挥，项目的发展前景也会大打折扣。

这样的城市综合体，必须走业态集约，品牌联合，消费层级多样，生活和商务方式经典，并具备可以传承和持续发展的路子。除了地段，还要利用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

规模和核心价值文化形成最为核心的项目竞争力。

了解了这个项目不能不让人感到吃惊。云江市只有不到800万的人口，不仅分散在32个镇区上，而且产业的形态是以制造业为主，在未来的几十年里，这样的格局恐难改变，城市的商业体量已经过剩，无论是商业，还是商务写字楼的租金都不是很高，建设这样的高端商业和商务项目，会有前途吗？

这里有一个问题，是不是交通条件好、地理位置优越的地区都可以做这样规模和体量的城市综合体项目？未来的租金收入能否扛住运营成本？这是项目选址所必须考虑的问题。按照常规计算，人均12平方米的商业面积，这里至少需要有经常性的60多万具有消费力的消费者光顾，才能支撑项目的日常经营。从当前情况来看，项目所在地半径10公里的范围内，人口的分布和结构还不足以支撑项目的发展，商业和商务消费方面，除了日常消费之外，还必须考虑生活方式和商务方式的多样性需求。

项目当然可以有几个期待，首先是在现有城市人口不变化的情况下，随着轻轨线的相继建成，云江的32个镇区的人口消费可以在这里集中，以支撑日常的消费；其次，云江的城市升级必然带来城市人口的结构性变化，新兴产业和新型产业都可以带来高端的消费人口，这些人口将大大改善项目业态的消费层次和品牌结构，这是用发展的眼光看问题；第三点，那就是项目具有云江城市中心其他商业无可比拟的规模优势，有了规模，集合的业态也就越丰富，一站式的消费优势和商业氛围将更加凸现。这些期待当然都是可以预见的。

但是该项目的定位还有一个问题也是必须考虑的，那就是有质量的商业/商务人口消费规模从哪里来？如何能够通过业态的组合，吸引这些有消费力的人口经常光顾，形成长期的重复性消费？这个问题解决了，才能长期支撑项目的发展。

坦率地讲，这个项目的开发建设需要智慧和勇气，吸引60多万人的经常性消费是一个项目所不易做到的。云江毕竟不是上海和香港，这些地区的商业区域相对集中，有消费质量的人口很多，还有数量庞大的旅游人口作为支撑，所以这些地区的商业/商务只要考虑好人流的组织就可以了，但是云江却没有他们那样的基础条件。

操盘手记：不同的城市，不同的人口消费结构，也就意味着不同的商业/

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商务消费层级，不同的消费业态和品牌选择，这些在项目的早期定位中是必须要重视的。

在商业地产中，我们除了日常消费，可能还要考虑旅游消费和特定形态的品牌消费才行，这里面可能是专业的品牌消费，也就是商业的品牌展厅式消费。总之，消费层级和消费方式必须多元化和多样化。

云江市政府非常重视这个项目的开发建设，派了两位副市长作为项目发展的协调人。除了地块上的事情，有关城市层面的协调问题，特别是路网和地下城市广场如何与城市的公共部分衔接，项目周边的城市环境如何为项目让路，这些问题都被摆上了市长的台面，项目的开发建设俨然是城市发展的一面旗帜。

云江大道原本在该项目门前的十字路口要考虑一个立交桥建设，但考虑到项目的城市展面和地下商业公园的需要，这个规划中的立交桥就决定取消了，在控制地面标高的同时，改为车辆地下单向沿鸿福路穿行，以便尽量使项目有一个较好的四至环境。

为了把项目操作成功，董事会的执行层不敢怠慢，虽然他们都是房地产的高手，但此时他们还是从稳妥经营、从着眼项目的长期发展出发，决定聘请职业经理人班子来操作项目。这一次他们没有从国内找职业高手，而是从香港聘请了全套班子，意图用国际视野来造城。

这样的决定不能说后无来者，至少是前无古人。邓总，是董事会花重金通过国际猎头公司请来的总经理，具有相当的商业项目的运作经验，曾为北京、上海等地打造过很多规模庞大的城市综合体。他为人谦卑，做事严谨，一派学者风范。在工作之余，他经常会带上一本专业书籍到星巴克咖啡馆小坐，也非常喜欢听不同的意见和声音，毫无疑问是一个高人。

项目的设计团队也是从香港全班聘请的。为什么是香港，而不是别的什么地方？老板们有自己的考虑，他们看好的是香港这个地方商业很发达，城市综合体很成熟，香港的设计院很有这个方面的经验，特别是商业的垂直交通关系设计，以及各种业态相互之间的联系，车流动线安排和总量控制，包括地下的商业处理以及与轻轨的结合等，都非常有经验，这些恰恰对项目未来的发展是至关重要的。

项目的市场定位部分，也找了目前市场上几家知名的商业策划国际机构来参与，不是一家，而是多家，这也是史无前例的。虽然每一家的收费都不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

低，但老板们还是愿意花这个钱来做，可见他们的重视程度。他们的理由很简单，这个部分对项目物业形态的选择、体量的安排，以及将来业态布局等非常重要，每一个公司的长处不同，就可能有不同的视角和看法，老板们宁愿在这件事情上多花一些钱，博取所长，也不愿意犯错。

老板们不担心商务住宅部分，但很担心商业部分和超高层的摩天大楼部分的定位，这两种物业形态在项目中占有举足轻重的作用，如果定位不准，设计不好，将来就会带来很大的麻烦，民营中心的执行层也担不起这个责任。

老板们对云江未来的发展是充满信心的，他们相信这座城市未来的发展不会保守、不会封闭，国际化是大趋势，未来的城市产业结构也不会是单一的制造业支撑，还会有制造业的总部经济，制造业的创意中心，制造业贸易下的产品和生产资料市场和交易平台，以及相关金融业等现代服务业，云江终将进入一个全面升价的城市发展轨迹。

操盘手记：商业地产是完全不同于普通住宅的一种地产形态，它的价值来自于未来的经营状况，在城市中所扮演的商业角色，定位不好，将价值尽失。

摩天大楼除了工艺设计方面的事情复杂之外，还有定位也非常关键。面对高成本的条件，体积如此之大，业态在同一栋楼里如何分布，如何做到合理分区、合理组织人流、合理分配楼层的区域等，这些都需要慎重考虑。

老姜非常开心能成为这个项目的营销顾问，和国际一流的团队进行合作。老姜认为，他在为项目提供本地市场信息的同时，还能够从国际团队身上学到很多的东西，这是值得珍惜的。第一次开会时就见到了邓总，邓总和蔼可亲，善解人意，会上特别关心云江的地域文化和商业状况，这个方面他问得很细。

对市场的了解，邓总一方面寄托在这些国际著名的咨询公司身上，另一方面也喜欢跟老姜这样对云江市场了解而且有一定思想的人交流，以便从他们身上了解云江、解剖云江。老姜先是总体上介绍了云江的状况，从人口质量、数量，到产业状况和经济结构，再到商业的市场发展情况和分布区域，业态档次等，都一一向邓总做了介绍。云江的十年，让老姜成为了地产这个行业的活字典，可以如数家珍一般勾勒出市场的景象。

邓总听得很认真，不断地做着笔记，除了市场上的总量关系，还关注到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

细分市场的经营状况，包括成品专业市场等。老姜向邓总提到，早期就有很多著名的策划人想让商业在制造业的产品形态上做文章，提出永不落幕的商品交易会的策划主张，但一直没有做起来，这还是存在一个零售和批发的问题没有解决，事实上工业成品更看重批发走量的模式，电子商务可能比商业展厅更直接，交易成本会更省。邓总完全认同。

第一次讨论，邓总就把话题落在了云江的文化上。他刚来云江，对当地的文化不太了解，但多年的城市综合体开发的经验告诉他，一个地区的文化对于其城市综合体的内涵气质的形成非常重要，这不是一般意义上理解的在商言商，而是在商之上享受文化的商业盛宴，这样的城市综合体才具备经营的持续性。

这让老姜意识到，为什么世界上著名的城市综合体都具有文化个性，具有一个地区的文化气质，实际上这是在经营商业文化，这种商业文化是复合了城市文化的精华的，这种精华能让城市综合体产生个性，在形成市场竞争优势的同时，为商业的持续经营创造条件。

有了文化的铺垫，商业就可能让购物、休闲、娱乐、度假等直观的生活方式有了重复消费的可能，就能调动消费者的消费欲望。邓总为什么关心本土文化，而不是文化的舶来品，那是因为不同文化之间生命力不同的原因。本土文化对外来人有吸引力，对本土人有亲和力，我们在项目的文化植入中，根本不用怀疑本土文化的作用，而是要把重点落在对本土文化的精华的提炼上，只有精华文化才能持续，才能发展，才能包容，才能产生消费情感的引力。

老姜第一次和邓总见面就觉得邓总非同寻常，也深深感到他已经站在文化的高度在理解商业，他想用文化这张大网，将这个80万平方米的巨无霸牢牢拴住，并带向未来，形成云江独特的商业个性和文化，在影响云江的同时，也影响云江以外的地区，扩大消费覆盖的半径。

操盘手记：这样一个大项目离开了文化的根植是万万不行的，离开了文化的植入，项目走不远，或者说价值无法被充分体现。只有文化可以引领商业，只有文化能够让商业持续永恒。

这样的项目一开始在定位上研究文化是对的，但是不能只讲舶来文化。不是说舶来文化不好，因为舶来文化很容易被复制，这样就会和其他地区的舶来文化产生同质化的竞争，这样是不利的。只有本土文化的挖掘具有不可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

复制性，这样才具有了竞争优势。

老姜已经意识到坐在面前的这位邓总，是一位大师级的人物，他的专业造诣很深，其原因是在于他对文化的重要性的理解和运用上，他很清楚一个项目的硬件构思其实不难，难的是硬件背后的支撑在哪里。

邓总的手下有一支标准的职业团队，他们工作很规范，工序很讲究，经常有阶段性的成果汇报，看看项目阶段性的发展方向是否出错或者有所突破，他们效率很高，工作节点和工作质量都有要求，因此，他们正式进入云江后，项目工作就有声有色地开展起来。

在邓总的主持下，公司还办起了一份报纸，内容是关于项目的，在展示项目阶段性发展成果的同时，也展示团队工作的面貌。通过这份报纸广泛影响公司内和周边的人群，让他们发表意见，规避自己可能发生的错误，同时强化企业的文化建设，由此可见邓总工作方式的严谨。

他们足足用了一年的时间，基本上把项目定位和规划明确了下来，商业的各个功能区在规划中展示无疑，相得益彰，每一部分的体量都是经过精准论证过的，商业的业态组合充分考虑了云江的实际消费状况和形态要求，也兼顾了租赁和销售的要求，设计的方案基本能做到人流共享、合理分区，并结合城市公共交通来综合考量。

除了购物，项目中真正将旅游消费、商务消费、日常消费、休闲娱乐消费，品牌和品牌折扣消费、教育消费等都复合在了一起，还创造了云江文化展馆、广场舞台文化、产品展厅等内容。显然，它的目标消费客户不仅局限在云江，它明显的想通过独树一帜的城市文化，以城揽商，代表城市坐收商业体的利益。

老姜已经从规划中看到，邓总他们想实现的是城市站位、国际品质，一网打尽城市各个阶层的消费，并成为云江新的城市旅游消费目的地。这样一来，前面担心的问题似乎都得到了解决，项目的体量被不同的小的多种类的商业载体分解后，风险显然被化解了。老姜发现了项目的高明之处。

老姜无法说出这次经历的感受，他已经意识到将来的民营中心建起来后，有着前进中的云江城市的范儿，它会不会是一个吸水器，把周边的商业和商务消费都吸引过来，还会成为城市商务接待的一个舞台？但老姜坚信，这个项目在代言这座城市的同时，为城市未来的持续发展终将注入新的动力。

它或许应该成为云江城市化进程中的一座丰碑，在承载云江现代文明的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同时，还能够集约云江城市的精粹文化，并展示蜕变后的云江所具有的强大的发展潜能，也告诉人们，云江从此结束了没有内涵的城市文化发展史，有了现代城市文明的强大烙印。

操盘手记：一个项目总是在反复论证下完成的。如今，好的项目都是在不断提炼和不断复合的情况下，树立自己的核心竞争能力的。但几乎所有有生命力的项目都离不开文化的保驾护航，并传承先进文化。

不能把一个商业项目孤立来看，文化的植入不是一种浪费，也不能简单理解商业都是可以卖出高价的，只有具备文化内涵的产品，并且这种文化可以持续经营，这样的产品才具备溢价的潜力，才能够支持商业的长远增值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七篇

大结局



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说不清云江现在是一座什么样的城市。10 年前，云江很清晰地认为自己将来会是一座国际制造业名城，因为世界 500 强企业曾在这里安家，国际日用品市场一半以上是云江生产的，无论是家居业，还是食品业，或是日用品的电子业、玩具业，在这座城市都可以找到国际品牌的身影。

这座城市曾以 GDP 每年 20% 的连续增速，将国内许多地区抛在身后，并当之无愧地在全球享有盛誉，但 10 年后的今天不同了，云江在全省的年度经济发展的评比中，速度已经降到了末尾，这不能不令人警惕和忧心。一些小报的花边新闻中时常有云江的名字，云江还需要改变自己的形象。在国内，云江也得到不少的正面肯定，有了很多殊荣，但多半都是对过去城市发展业绩的赞赏。

当然，云江给人的印象是依然很强大，在财富榜上，云江仍然位居国内的前列，很多富豪的身影还是受到了福布斯的关注，但经济快速发展的时代似乎已经暂时终结，经济发展的后劲开始变得令人担忧起来。

两次接踵而来的金融危机严重影响了云江外向型经济的发展，云江的增长速度受到了严重挫折，相继出现的企业倒闭潮，让云江的制造业饱受风霜。经济学家们开始批判云江当年那种粗放式的经济发展模式，认为这样的来料加工式、作坊式的工厂没有前途，在猛烈抨击之下，云江在经历着艰难的转型。

城市必须面对现实，进行艰难选择，路在何方？城市在问，云江人也在问。看来优哉游哉的生活该结束了，仅靠订单赚钱，靠租金小富的方式也不能持续了，云江人不得不开始消耗自己的存量储蓄，被迫在外界的压力下被推着前行。

无可否认的是，当中国的刘易斯拐点即将来临、中国的劳动力成本越来越高的时候，传统的、没有核心竞争力的代工模式确实遭遇了成本的瓶颈压力，虽然城市提出了产业升级的战略，但产业的升级是能够在几年内完成的吗？

拿来主义当然好，但那不是升级，过去 30 年里，云江的发展不就是借助拿来主义才发展起来的吗？然而，面对知本经济时代的来临，面对资本和知本双重作用的社会力量，恐怕高精尖技术的产业没有那么容易拿了，社会基础、人才基础、知本基础又在哪里呢？难道光有资本的作用，不改变社会治理，就能完成革命性的产业变革和升级吗？即使能够成型，是不是还会是空中楼阁呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过去云江依托三大背景发展起来了，一个是土地资本，一个是国内的劳动力资源，还有一个是世界经济的转移，可谓天时、地利、人和，但今天的情况不同了，土地资本面临着内地的竞争，劳动力成本面临着中国人口红利时代的结束，而世界经济的转移面临着各国产业保护主义的抬头，一切外部环境都在改变，云江未来的优势在哪里呢？

城市化只能被看作阶段性的城市发展任务，当城市建设到一定程度的时候，自我循环的城市经济还是需要产业作为支撑，还是需要城市功能定位作为依托，否则，城市经济就没有再生循环的能力，城市在循环经济中就不可能做到保值增值，城市发展的前景就会堪忧。

操盘手记：房地产是依赖于城市经济结构和发展而生存的，没有城市良好的经济基础作为支撑，房地产是不可能持续看好的，做房地产投资的人一定要认清这一点。

城市的持续发展是建立在良性的循环经济基础之上的，面对城市未来发展的问题，必须站在区域经济的发展高度上，对城市未来的定位有一个清晰的认识。否则，城市发展就会出现徘徊的局面。

站在城市的高度，面对区域经济的发展变化，面对城市与城市之间的发展竞争，房地产人还是忧心忡忡的。人们担心的不是开发成本，因为开发成本可以通过不断上涨的楼价消化掉，人们也不担心暂时的供求变化，因为即使暂时的供大于求，可能影响短期的销售价格和销售进度，但不会改变房地产向前发展的总趋势，这些东西是专业上可控的。

人们担心的是城市失去竞争力之后，必然会给房地产的发展带来困境。区域经济优势的丧失是最大的敌人，它会带来房地产的市场购买力不足，还会带来城市房地产的消费转移，最终影响到房地产的产业萎缩，这是最要命的。

回顾云江地产十年的发展，我们清楚地看到这些年的发展基本上是稳健的，是健康的。很多地产大鳄都来到了云江，他们打破了云江诸侯割据的局面，冲击了云江的传统地产发展理念，有了更多的一线城市的地产形态落户云江。产品同质化的背后实际上是地产繁荣发展的一个侧面写照，说明云江的房地产已经走过了成长阶段，迈向了成熟发展的阶段。

高起点、高标准的城市建设，也带来了高起点、高标准的地产发展的繁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

荣，房地产人已经清楚地认识到城市、消费圈层和消费文化三者的关系，也开始通过注重各种优势的复合形成项目综合的竞争能力，城市开始注意在2.5容积率以上做集约式开发，以提高城市的土地利用效能，城市的中产阶层开始乐意在云江安家置业，城市的人口结构在悄然发生变化，这些都是可喜的现象。

但市场走到今天，房地产人或许也遇到了城市发展同样的瓶颈，开发量过大，需求不足已经成为问题，区域的经济增长过慢，新产业没有办法快速填补旧产业消失的空缺，也制约了云江房地产健康发展的过程。云江的楼价已经跟周边城市拉开了差距，消费者开始用内地的三四线城市的楼价来跟云江对比，云江的地产是不是面临没落的危机呢?

应该承认的是，当下的云江，城市环境比十年前好了很多，按道理区域的城市环境成熟度比过去要好得多，但为什么当下的房地产更不好做了呢?难道是充分竞争的市场惹的祸吗?难道是无节制的土地供应改变了供求的结构关系吗?基础设施的投入按理说应该是提高了项目的城市价值和项目的区域价值，为什么楼价的上涨会受到压力呢?

这些问题似乎都还要回到城市经济的发展上来，这只能说明一点，那就是资本改变不了房地产的售价，当一个地区的经济发展受阻以后，城市的基础设施投入并不能使得房地产项目增值，一切还是要看城市发展的大的经济背景。

操盘手记：房地产的发展受制于很多因素。在顺势的时候，它的售价是由城市价值和区域价值的增值，以及产品的创新和功能完善来保持和提高溢价能力的，但在逆境中，一切项目的价值都无法体现出来，甚至会贬值。

所以，房地产的发展是要看大势的，这个大势除了宏观房地产政策外，还有一个地区的经济发展状况，在虚拟的环境下，房地产的价格是迟早要跌的。

无可否认的是云江这个地区富裕，人们手中有钱，城市的发展不缺资金，关键是城市应该学会改变。首先应该从观念入手，改变传统保守的地区观念，让思想与国际接轨，创造属于世界文明的具有云江特色的新文化，并以此带动观念的革新，只有这样，云江的经济发展阻力才有可能消除，否则，小富即安的小市民观念将葬送云江变革的大好机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

今天的云江人应该醒了，尽管自己手握财富，但没有文化思想的武装，没有革命的勇气，城市的发展前景将变得暗淡，手上的财富将由于别人的努力和追赶而消失。要保证自己的优势，就必须从现在起学会改变，改变自己的价值认识，改变过去低调傲慢的情绪，用更为积极向上的思想，而不是商业投机的思维方式，将产业做大做强。只有这样，云江的明天才能更加美好。

云江，曾经经历过一次革命，依靠土地和外来的劳动力资源发展自己。客观地讲，是穷则思变的危机意识使得云江有了今天的国际知名度和国内的城市地位。云江人饱尝了这次革命带来的圣果，有了强壮的机体。也正是这次革命，让大多数云江人改变了身份，从农民变为城市居民，从贫穷者变为有钱人。土地不可能再回去，唯有财富的再运用，云江才可能再次起飞。

21 世纪，云江是不是应该来第二次革命呢？这次革命是不是要让资本经济与知本经济巧妙的复合，重新在这片已经开垦的土地上，打造出属于云江的有核心竞争力的新世界呢？将过去在世界上扮演的加工业产品基地，变成真正意义上的产品创新和生产名城，这或许是这个时代最为有意义的事情，云江人是不是也将迎来第二次身份的变迁，从城市居民变成国际知本公民呢？这需要云江人的勇气。

忙碌，彷徨，不如痛定思痛，厚积薄发！云江人从来不缺少优良的中华民族的基因，封闭的世界正在走向开放，相信成熟之后的云江人将更加优秀，关键是我们从现在起就该行动了，必须考虑制订下一个十年可以改变城市经济结构的行动纲领。这个行动纲领，不光是体现在城市的硬件上，更重要的是体现在云江人的思维观念方面。

行动吧，为云江的未来！

带着荣誉和沉淀，云江人需要正视自己的问题，学会思想上轻装上路，未来还是属于云江的，君不见很多地区都开始行动了吗？他们在争夺人才的同时，还在争夺人口，他们在争夺技术的同时，还在改变意识形态，云江人当自强，云江人可以自强！

操盘手记：在改革的大潮中，观念很重要，很多事情办不成，多数情况下是由观念决定的。所以，强调观念的变革是很重要的，只有观念改变了，创新思维才能出现。

资本时代的来临往往伴随着知本经济的繁荣，没有知本的支撑，资本无法着力，两者共同构成了核心的竞争能力。面对廉价劳动力的消失，这个问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题显得日益突出起来。

第一章 主体文化

云江，本不是一座缺少文化的城市，它是南方岭南文化的发源地之一，有着独特的民俗民风。至今这里还流行着很多逢年过节的岭南民俗，每逢节日要请神拜神，有的镇区还有龙舟节、卖身节、荔枝节等，在风水上有着很多的讲究，以至于别墅设计时，要特别考虑本地人的风俗喜好，比如说大门要正对南，入门时要步步高，楼上的洗手间不能在客厅或者主卧之上等。云江人在文化上是讲究很多的。

但近年来，人们总感觉到云江缺少文化，总认为这座城市是一个文化的沙漠，没有文化的涵养，冷漠无情，粗俗乏味，除了赚钱，人们找不到归宿，找不到可以容身的文化，中产如此，白领和蓝领们也是如此，原因何在呢？

其实，这座城市早就不是早期的 170 万人口的云江了，改革开放 30 年来，大量外地人的流入，彻底改变了这座城市的人口结构，800 万常住人口已经使云江不再是本地人主宰的世界，多元文化在这里交织、碰撞，这个时候的云江，更渴望的是更大的文化理念和多元文化的包容与融洽。

30 年来，开放的云江让人们开阔了眼界，有了向往先进文化的勇气，并开始被眼花缭乱的西洋文明所震撼，在金钱主导的价值观下，拿来主义使得文化的吸收和继承也成了问题，于是有了糟粕和先进不分的感觉。

其实，岭南文化本是包容的，也是开放的，它本就是西洋文化、中原文化和南蛮文化的结合体，中西合并之后的岭南文化使得这片土地跟其他地方不一样，有了自己独特的个性，从而形成了自己的文化特色，比如说岭南水乡文化、乡村骑楼等。

一个本来有文化的地方为什么让人感觉到没有文化了呢？其中的原因很多，主要是岭南文化的包容性。过多依赖于土地资源，用拿来主义的手法而致富起来的云江人，并没有具备与时俱进的精神，没有时刻感受到危机的存在，也没有意识到精神财富取得的重要性，容易满足于自己的物质享受，在财富面前显得有些自私、短视。不然，为云江创造那么多财富的外来工不会那样寒心，那样排斥这座城市。

一些高精尖端的产业为什么宁愿绕过云江去到内地，原因之一就是云江

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这座城市缺少高技术的产业工人，大量的有技术的中产白领们不愿意在这座城市里谋生，更不愿意在这座没有文化主张的城市里安家，以至于这些企业宁愿花高成本到内地去发展。

这座城市留下的只能是那些技术含量不高的行业和素质不高的产业工人，以及廉价的土地。而这些企业，虽然在过去的30年里悄悄改变着云江，但却无法让这片土地上的文化得以发展和改良。

操盘手记：一个地区的文化研究是非常重要的，不同的文化背景孕育着不同的商务环境。不同的文化群体也有着不同的商业上的喜好，这些都是做地产时要注意的。

一个地区有一种包容的、向上的文化是非常重要的，经营好一个地区的文化，其实就可以经营好一个城市，只有文化能够支撑经济活动的长久发展。

云江人并不是不重视教育，这里的中学每年的大学升学率非常高，云江人的很多后代都进入到了中国的许多名牌大学学习，还有到国外去深造的。为了能让孩子上一个好学校，云江人肯花钱，甚至愿意用钱买通关系，通过这一点也可以看到他们对教育重视的拳拳之心，他们知道读好书对孩子未来的发展是很重要的。

我们也看到很多成长起来的云江的富二代非常有智慧，也非常有眼光，愿意做事儿，创业之心有之，也愿意接受挑战和改变。他们正在积累经验，准备接班，相信在他们成长之后，云江的企业将会发生深刻的变化。

应该承认，在云江本土的文化中有着很多优秀的基因，比如说尊老爱幼、相夫教子，还有敬业和善良，诚信和务实。但我们也同时看到，以往的云江文化中也有许多负面的东西，比方说小富即安、生性多疑、短视排斥等。可以说，这座城市的文化中充满着矛盾，时而有开放的心态，时而有封闭的心灵，时而有韬光养晦的战略，时而有落袋为安的现实。

然而，如今的云江再不能完全依赖于170万的本地人来打造，新云江人已经占据了云江人口的绝大部分，不管他们来自何方，但他们都在云江留了下来，在这块土地上生根、打拼，再过几十年，他们的后代就会是云江的新客家人，岭南文化的包容应该持续下去。

十年的城市建设是对过去30年城市发展的一次总结，也奠定了云江下一步发展的基础，当下的云江，已经从过去的农村经济中脱胎换骨，呈现给世

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的是一座现代文化城市的骨架。可以肯定地说，我们不可能再往这座城市骨架中填充小农意识下的朴素文化，这座城市未来要发展，要进入中国乃至世界先进之流，文化也是必须从传统文化中脱胎换骨的，带着本土文化的结晶，经过现代文明的改良，包容更广泛地区的先进文化成果，再造属于云江自己的主体文化。

这种主体文化必然是建立在岭南文化基础之上的，有着更强的时代感的，符合未来城市定位的，能带领城市不断长远发展的先进文化。这种文化应该是云江这座城市的魂，应该能吸引更多的文明在这里落户，政通人和，百业兴旺，开放伴随着开明，在精细中求财，在规范中求信，在持续发展中求力。

很多城市都在积极行动，这些城市在城市建设的同时，都在寻找属于城市的主体价值观，并准备以此形成城市的主体文化。经济复兴后的中国，人们深深感到未来的竞争依赖于城市的文化诉求，依赖于地区文化的进步，如果停下来满足已取得的成就，只能是被动挨打，祸害子孙。

操盘手记：一个城市的人必须明事理，如果不能清醒意识到自身的问题，恐怕会祸害到自己的事业发展。所以，学会经常反省，对自己来说是一件好事。

一个城市的发展终究需要一个文化的魂来支撑，没有文化的城市是无根的城市，也是不会受到人们真诚向往的。用营销的话来说，城市如果没有文化的个性，也就在价值上跟别的城市同质化了，也就失去了发展的后劲。

琢磨来，琢磨去，发现云江这座城市如今缺少的是一种包容面更大的先进文化，这种文化能够与城市的发展相近相容，并触动城市人的灵魂，引领人的转变，带动城市学会反思，并在反思中形成新的人文和活力，呈现一派欣欣向荣的局面。

缺少主体文化的城市会是什么样子呢？首先没有主体文化的城市是排外的，这里的人们宁愿安于现状，也不愿意别人来“抢夺”果实，以文化排外，并以习俗清理文化，造成一个地区的不健康环境。其次是封闭狭隘，总以为别人占据了自己的财富，抢夺了自己过去成功的果实，很怕现有的环境被打破。第三是不思进取，当人们把所有的心思都放在争权夺利上的时候，社会管理就会出现问题，城市将失去成长的内在动力，“窝里斗”将代替一切。

当今的云江究竟如何挖掘自己的主体文化呢？云江人应该爱自己的民族

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

文化，保留务实、进取、勤奋、包容、诚信的优良传统，同时敢于接受新事物，用开放的心态向传统文化中的糟粕宣战，不要只想着在结果中接受成果，还要习惯于在过程中分清是非，并以此激励自己挑战事业的极限，探索不太知晓的领域。

在城市的发展过程中，传统文化无疑是一副安慰剂，它能很好地平衡我们的心态，也能调和我们压抑的心情，再次激发我们在事业的征途中前行的信心，正视问题和困难，以至于大家能以健康的姿态重新去面对现实。

在保留传统文化的同时，云江人必须学会吸收外来的优秀文化，并融入自身的文化当中，为新文化的诞生积累素材。开放让云江有了接触世界的机会，我们不能只在拿来主义上动脑筋，还要在新一轮工业革命的大背景下，学会西方的系统性管理，学习他们的职业态度和精益求精的专业态度，以及长期维系企业经营的逐利思想，搞清楚他们的财富观是如何跟社会的价值观巧妙结合的。

中原文化中也有很多值得学习的地方，云江不能因为现代文明而淡薄人情。中原文化中是很看重人情的，这种人情是真实的社会关爱，这种人情可以跟社会公德进行复合，形成主流文化中的价值规则。中原文化中也特别看重学习教育，注重专业技能的掌握和传导，注意在价值观的梳理上加上自立自强的个人意识。云江未来的主流文化中还应当有一种创业意识，只有创业才会有创造。

无论如何，云江当今文化中最需要的是学会改变，用孙中山的博爱精神统领城市文化，用西方人的自由开放系统来营造环境，用内地人的才华、专业意识来培养市场，再用云江人自强不息的耕耘精神务实低调地做好每一件事情，这样，云江的主体文化就能悄然诞生。

改变是必须从意识形态入手的，投机取巧的商业模式看来是不可取了，精细化耕耘是必须从过程开始，再到系统完善的，从战略到实施是有一条实现过程的价值链的，在这个过程中，如何用文化打造属于自己的核心竞争优势，关键还在于我们的意识形态能否想得过来。虽然结果比过程更有刺激性，但过程对于文化而言一定会比结果更精彩。

也许，我们没有办法给主体文化下一个定义，但云江这座城市的确是到了要建立主体文化的时候了，这种文化是在价值观的高度而言的，没有更多的政治色彩，他属于民众，属于云江最基层的社会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

操盘手记：一个地区的文化建设非一日之功，需要很长的时间去有意识地培育和倡导，有些时候是在潜移默化中形成的，但不管怎样，及时总结是必要的，有了总结就能提醒大家去热爱、去追求、去遵循。

主体文化是要有持久的经营能力的，之所以能称之为文化，那是因为文化的强大生命力能够与时俱进，不能改变或者不能与时俱进的文化是要被抛弃的。文化无时无刻不在变革。

第二章 天下必争

十年后的云江城市面貌已经今非昔比、鸟枪换炮了，大城市的风范让低调的云江人有些自豪。如今云江的轻轨已经开工建设了，四条线完成后，云江的32个镇区将完全联系起来，云江的经济也将实现一体化。

但十年后的今天，云江的苦恼也很多。很多镇区的街上已经看不到上世纪九十年代繁荣的景象了。当年，扛着背包、提着箱子的打工族挤车的场景已经无处寻觅，大家听到最多的还是劳工短缺，很多工厂被迫搬离云江，到人口多、劳动力丰富的地区去发展了。金融危机后的工厂倒闭也是大家听得比较多的。出口经济受阻，直接导致了人们对这种城市经济发展模式的怀疑，云江在工业化的发展过程中正经历着产业升级的阵痛。遗憾的是，城市化发展的十年来，并没有多少大企业、高科技企业进驻云江，很多企业都曾来考察过，但是，又都觉得云江的投资环境不是太好。其中的原因，一是产业工人团队不理想；二是政务环境也不算太好，不透明不说，效率还很低；还有一个就是城市文化不聚人，很多原本准备在这里开企业的老板因为这些原因，最后还是离开了。

城市与城市之间的竞争比比皆是，过去云江还有一个地缘优势，外加一个政策的先发优势，加上一个外向型经济需求强劲的背景，因此成为了许多产业的投资乐土，并形成了产业链，通过这条链建立了不小的竞争优势。如今不同了，市场变了，外需转内需，内地的基础设施也慢慢起来了，加上优惠的经济政策，打工人口的回流，使得云江的竞争优势一下子变弱了，云江的确面临很多的发展掣肘。

在中国，市场化下的经济体制终于让大家争了起来，很多地区为了抢企业，在云江还安插了许多个招商点，并承诺了很多的地方奖励政策。当地一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些企业被他们的招商条件搞得痒痒的，动摇的也越来越多。显然，云江早前并没有准备好，根本没有想到劳动力会在一个13亿人口的国家成为问题。富裕起来的云江人难免有些不拘小节，也不太照顾工厂投资商的感情了，好像自己的翅膀硬了，也开始讨厌起人家的工厂环境了。

有规范本没有事儿，但市一级政府的“腾笼换鸟”政策，传到地方镇一级政府就变成了赶人离开的举动，没有感情，没有亲情，不照顾产业链的完整，一切都以政治上的喜好为基点。结果呢，笼子腾出来了，新鸟却没有飞进来，本是一个地区的产业振兴政策，却没有发生效果，原因肯定不是政策本身，而在于这个城市的政务管理和城市治理出了问题。

金融危机背景下，云江真的需要好好反省一下，将来的城市发展之路该如何走，你不可能去抢周边发达城市的地位和主流的生意，你只能作为提供区域经济的补充角色来发展，过去是这么干的，而且成功了，今后可能还得这样干下去才行。

操盘手记：如今，城市与城市之间的竞争越来越激烈，产业链经济其实是很重要的争夺产业的保障。除此之外，还要在劳动力资源如何实现保有上动脑筋，不能简单而为之。

从地理位置来看，一个城市必须融入地缘政治来求得自身的发展，也就是说不能把自己孤立在地区经济发展之外。改变不了市场的时候，就必须得改变自己。

其实，经历过十年发展的房地产市场也是如此，随着市场同质化现象的日益严重，随着供求平衡关系的打破，供不应求到供大于求，市场一定会经历阵痛，这是不容置疑的。不要指望房地产的价格会一直涨下去，市场都有回调的时候。

很多人以为，拿地的成本越来越高，施工材料的成本也越来越高，市场的房地产价格就一定会继续涨，这是不正确的。我们只能说成本上升是楼价上涨的一种推力，但能否实际上涨，还取决于两个因素，一个是供求关系，一个是市场的垄断程度。

毫无疑问，房地产业除了政策的影响，使得一部分刚性需求和改善型需求无法释放之外，更重要的原因还是整体的供应量过大，从一个行业的市场运行周期来看，有饱和的味道，这一点是要警惕的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

今天的客户也不像从前，他们不再有过去没房子时的那种冲动了，很多人已经有了自己的房子，他们骑驴找马，并不着急。客户的冷静反而会让发展商着急，竞争也就很容易演绎出来，鹬蚌相争，最好不要鱼死网破。

很多大发展商如今也盯上了云江，他们那种低价倾销，只图销售数量的做法，很快就会让云江的许多发展商死掉，显然，这样的开发模式也已经快走到了尽头。随着土地资源的越来越稀缺，随着支撑大盘红火的刚性需求越来越少，而投资需求越来越面临楼价上涨不快的压力的时候，大盘开发也许就到了尽头。

但无论如何，习惯这种操作手法的发展商进来之后，必然会使市场更加的热闹起来，各种开发流派相争的局面也一定会出现。虽然，成熟之后的客户也会看着品牌选房，但感觉完全不一样了，因为市场有了一杆秤，是可以称出价格高低的秤。

虽然十年间，云江的房地产销量一直不错，年均有 500 万平方米左右，但我们必须看到的是，随着当地产业的不景气，租赁市场在承压，加上国内市场的宏观调控政策，云江的市场一定会面临很大的调整压力，随着市场逐步达到供求平衡，市场的竞争将更加的激烈，营销暗战当然也就不可避免了。

操盘手记： 世界上绝没有只涨不跌的楼市，当需求主体的承接出现问题的时候，就是楼价转头之时，在这个过程中，因为 CPI 的存在，楼市可能是螺旋式上升的。

市场竞争出现在供求关系平衡的时候，虽然可以通过营销创新、产品创新、品牌集约优化来提高竞争能力，但当竞争对手都采取价格手段来实现性价比时，竞争变得就会很残酷。

面对激烈竞争的市场，无论是城市还是房地产行业都要学会改变。改变的第一步就是要有危机意识，不要把绝对的预期调得很高，要从市场的实际出发，改变盈利模式，房地产业完全可以通过提高项目资金的滚动效率来提高盈利水平，单项 50% 以上利润的时代已经过去。

与此同时，发展商还可以通过品牌的综合优势的集约来提高市场的溢价能力，这就要求发展商能有长期培养品牌的意识，并有意识将品牌放到市场上去接受检验，形成自己独特的品牌标准，严控品牌的品质保障过程，形成保值、增值的品牌发展机制，只有这样品牌才可能在同质化的市场背景下脱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

颖而出。

发展商一定要改变开发的方式，将结果管理向过程管理转变，在房地产开发链中不断植入专业价值，形成系统的竞争能力，以此来抵抗天下必争的局面，并为品牌的建设打下基础。系统的优势是不容易复制的，客户的喜好也是可以在系统中全面实现的。

非常遗憾的是，我们不可能在当下的市场形成垄断，国家不允许，市场也不允许。充分竞争的市场，需要我们理性对待，似乎外延式的发展模式，将会在激烈竞争市场上遇到规模发展的瓶颈，唯有内涵式的发展模式，从细节入手，从系统着眼，才可能赢得竞争的优势。

云江，对于过去已经取得的成绩是不能够太过于沾沾自喜的，有一天时间满足于以往的成绩就可以了，接下来还是应该整理心态，重新开始。面对复杂的市场环境，对手已经不是过去的对手，市场也已经不是原来的市场了，新的环境需要重新熟悉，重新面对。

云江，这座城市注定了会不平凡，面对城市发展的十字路口，云江还在不断地进行着城市发展的探讨和摸索，并没有完全形成自己的核心城市发展战略，金融危机下的外向经济的受挫不可能在短期内恢复，加上劳工短缺、成本上升、人民币的币值坚挺，这些都会给云江的城市发展带来困扰，何去何从，云江还须慎重选择和努力。

不仅是云江，珠三角经济似乎也遭遇了同样的发展瓶颈，30 年建立起来的加工贸易看来受到了诸多方面的挑战，市场变化、区域竞争、生产要素和成本的变化，这些都直接影响了珠三角经济的发展，珠三角不兴，云江也将更加的困难。

这样的形势必将加大市场的竞争局面，也使很多事情是技术层面所解决不了的，大家又不可能听天由命地等待，市场竞争的背后，真实的生活可能会很残酷，这是需要大家有所准备的。不管怎么样，云江这些年的发展毕竟奠定了基础，相信，云江一定能够从困惑中走出来，市场竞争可怕，但必须面对，必须正视。

操盘手记：面对竞争的市场，一方面要靠专业创新来突围，另一方面要靠模式转换来赢得机会，不管怎样，对市场做出正确判断是一切工作的基础。

正视问题，是为了更好地解决问题，这一点是大家必须意识到的，不要什么问题看不到，又没有准备，还找不到解决方法，这是最要命的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的商场里，围着名牌商品眼都不眨地花钱，确实很羡慕他们。特别是在世界的许多地方，都能看到云江产品的时候，大家就越加嫉妒了，谁说云江人圈在自己的范围里自娱自乐呢？

但仔细一想，云江人喜欢待在自己的土地上是没有错的，谁不爱自己的家乡啊，他们能用这种情结说服自己，然而，这也是一种借口，看起来名正言顺，实际上反映了他们心态的错综复杂，云江人还是应该改变一下。

操盘手记：这座城市比较特殊，富裕起来之后，人们有着很多矛盾的心理，他们眷念这座让他们富裕的城市，无可厚非，甚至报答都是应该的，但更要有发展的眼光和度量。

外面的世界其实没有那么可怕，关键是我们要有健康的心态，可以抵御市场上任何的惊涛骇浪，当你熟悉了市场的水性之后，其实也就不怕了。

啊，我不知道用什么表述来形容现在的你！十年后的今天，你已经带上了很多的光环，但难忘的依然是30年前摸着石头过河的那段日子，无依无靠中杀出了自己发展的一条血路，无论好与坏、是与非，你已在云江非常露脸，也非常有个性和骨气，坚毅的性格背后是踏实、敢想敢干，使云江有了现在的面貌。

如今富裕了，却因为市场的格局改变，你又站在了经济发展的十字路口，或进或退，犹豫不决，有的人怕了，怕自己的财富再次流失；有的人想休息了，没有了闯劲，不再愿意标新立异，在徘徊中时而战战兢兢，时而沾沾自喜，全然没有了过去的性格。

一直沉溺在这片土地上打拼，看不清别人，也看不清自己，城市因此而彷徨，能怪别人吗？竞争其实早就开始，只是当时的云江还是一片歌舞升平，还有国际市场依然青睐云江的产品，尽管成本还在上升，但一切似乎可以忍受，不想改变，按部就班。

当风暴真的来临的时候，你能抛弃这座城市而明哲保身吗？逃避不应该是最好的选择吧？云江人用不着那样自私吧？是不是应该站出来，拿出当年的勇气，重新为云江的荣耀出征呢？云江的实力告诉人们，只要大家齐心协力，云江的发展还是有机会的，不是吗？

十年来，大家的确为这座城市做了许多，云江的面貌焕然一新，并且已经有很多的新云江人爱上了这里，云江在抢夺产业的同时，虽然也考虑了人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

才的引进，是不是还应该学会改变更多呢？是不是也应该为蓝领们做更多的城市关怀呢？

能不能出让一些既得利益给这座城市呢？我相信应该是可以的，云江尽管有了良好的城市发展的规划，但能不能引进高科技企业，能不能吸引有分量的人才，关键还要看云江的软环境如何建设，这种软环境是以文化为基础的，是以舍得为条件的，是以远见为目标的，到那时，相信新的云江，会有更多的回报给予每一位市民。

操盘手记：每一个城市的人都应该有大我，没有大我，就一定没有小我。全局性地看待城市发展是非常重要的，相信每一个市民都希望自己的城市变得更好。

城市的改变首先应该是从意识开始，没有意识的觉醒，就没有改变的动力。改变是要向过去宣战的，只有敢于否定过去，才会新生未来。

云江人的改变应该从学会走出去开始，这不仅仅是一种生意上的勇气，而且是一种摆脱当前困境的出路。因为走出去的云江人更能够看清楚自己，更容易平衡自己的心态，更容易把握市场的脉搏，也更容易学到办法来应对市场，最后给云江的城市发展提供一种有力的支持。

云江人不但要瞄准国内市场，还要学习台湾人把生意放到国际上去做，懂得国际生意场上的游戏规则，将日本人、德国人的良好商业习惯带到云江来，这样云江的城市视野也就提高了，云江的抗风险能力也就提升了，也就会有越来越多的人愿意在这样的环境里投资兴业了。

云江也许不能在城市定位上再犹豫了，当你走出云江以后，对于当前的国内国际市场就会看得更清楚。每一座城市不会在同一个时间做很多的事情，每一座城市都在利用区域经济的优势，建立自己城市的主导优势，并以此发展主导产业下的服务业，这样城市的发展战略才会清晰，城市的投入才能真正产生效果。

应该说，云江还是要改变自己的盈利模式的，不能把希望寄托在高附加值的产业上，而是应该继续以制造业为基础，适当在产业链上做增值服务。走出云江，你会有一个清楚的认识，那就是高回报意味着高风险，没有强大的城市基础做支撑，没有长期的努力耕耘与培育，是很难有在高产值的行业中分一杯羹的机会的。与其这样，不如脚踏实地走自己的路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江能不能在走出去之后，放低自己的姿态呢？尽管云江在前 30 年的时间里建立了强大的工业基础，但并没有形成核心的城市产业，单靠产业链是很难实现云江城市的腾飞的。云江要走出去，靠的不应该是资金的实力，而应该是输出实业的经验，并且在适当的时候，将产业引回云江，再在自己熟悉的环境里把事业做大做强。

不了解云江人的时候，还以为云江人很懒，他们不愿意出去是因为怕外面的市场太过于辛苦，了解云江人后，觉得云江人还是很勤劳的，他们并不惧怕困难，不出去的原因是有些不愿意跟过去割舍，不愿意自己被打回原形，将就吧，这是他们真实的心理活动，也就难怪他们会对外面的很多机会视而不见了。

走出云江，不是盲目的，而是云江发展的一次战略上的重新布局，云江将利用区域地缘的优势，做好产业后援基地的义务，支持云江产业的振兴和发展，打造世界的属于自己的产业优势集群，用产业垄断来复兴城市。

云江是到了应该强化自己城市功能配置的时候了，走出去，吸收、合并、创造、承接，云江有了腾挪的空间之后，城市的发展也就有了新意，城市的竞争力也就增强了。为了这座城市，大家更需要相互的呵护、互相的支持，希望有朝一日，在全国市场能看到云江企业的身影，相信世界会接纳云江，改变还需从头开始。

操盘手记：不要认为走出去是抛弃自己的城市，城市的发展需要更广泛的市场，只有走出去，才能建立自己的市场，并充分发挥城市的自身优势。

城市的发展应该以培育产业为目的，只有产业建立起来并得到发展，城市才能有所发展。当市场的要素发生变化的时候，一个城市的产业升级不能局限在眼前，而是应该有战略眼光，在全国市场内寻找到自己城市的发展定位与发展机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后 记

房地产这个行业自从在中国降生以来，就饱受争议，使得这个行业至今仍不能顺畅地按照自己的规律运行。从淡静到疯狂，从漠视到眷顾，这个行业总好像构不成自己一个完整的形象。成就感、荣誉感、困惑感、罪恶感几乎都兼而有之，以至于在这个行当混迹的人，总不能高昂地抬起头来，走在街上接受人们的注目礼。

还原房地产的商业属性，这些年，我们的确感受到了这个行业给予中国社会的巨大贡献。它真的给人们创造了过去几十年，甚至上百年，都没有过的生活价值和财富效应，并在推动中国社会的经济发展中，担当了重要角色。可以说，如果没有房地产市场的健康发展，中国社会在巨大的国际金融危机面前，就不会像今天这样自如坦荡，社会的动荡或许难以避免。

浸泡在这个行业几十年，耳闻目睹的东西实在太多，不能说这个行业是一个暴利的逐利场，但作为一个新兴的行业，它的确在发展中散发出了巨大的魅力，有欢喜，也有遗憾，有怨恨，也有骄傲，感觉说不出来的复杂。几十年形成的世界观在面对行业的挑战时，有时候不得不发生改变，一切似乎不是自己喜好所能决定的事儿，不得不向市场低头。

房地产不同于其他行业，不仅需要资金的大量聚集，其聚集程度，甚至决定着机会、利润水平和风险程度，这是过去所不能想象的。红利时代让各层面的逐利群体在这样一个巨大的市场上狭路相逢，台上台下演绎着不一样的精彩，真叫人眼花缭乱，感情起伏跌宕。

宏观层面的看势，操作层面的看市。一个复杂的创造过程竟然要在光天化日之下接受白热化的市场挑战和检验，并让过程在阳光下接受市场的检验，这里的艰辛是没有人能体会得到的。如果说有利润，也是来之不易，因为每一个人都希望这个过程，他们都能分到足够的羹，这一点就非常要命。

在这个市场，想做事的有之，想混事的也有之，四两拨千斤的有之，大炮打蚊子的也有之。生手也好，熟手也罢，面对一个并不成熟的市场和巨大的市场空间，每一个人似乎都有机会，都想放手一搏，好让自己的后半辈子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有个不错的着落。

作为经历过这样几个房地产变迁的周期的人来说，总想把自己的体会和感受写下来，以慰藉后人，书中的内容或许会成为日后人们餐桌上议论、谈笑和享受的话题。但对自己而言，也是对于这个行业和这座参与建设过的城市有一种交代，每每想到这里，就会产生一种写作的冲动感。

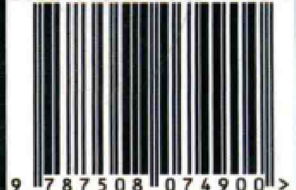
本人也是业务出身的凡夫俗子，并没有太多的写作经验，甚至不够格去完整地记录往事，张扬自己的个性，但得益于朋友们的鼓励和帮助，特别是郝光先生的指点和提携，还有圈子内一帮人的期待与祝福，才能完成此书。在此，一并表示感谢。没有他们，我也许没有这样的勇气，谢谢各位朋友给予了我挑战自己的胆量。

书到结尾，希望大家看过之后，真的能够喜欢，未必都要感动。我要说的是，书中记录的故事和章节都是本人真实的经历或见证，对于房地产人的职业生涯来说，这些故事和章节中的醒悟，或许可以帮助朋友们爱上房地产这个行业，并对营销产生足够的兴趣。即使不在房地产这个行业里做事的朋友，也希望能对你们所从事的工作，有一点小小的借鉴和帮助。

谢谢大家！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

云江，在中国很多人眼里，名字似乎还很陌生，但30年的改革开放已经让世界的很多地方无法不认识她，并使用她制造的产品。在这个信仰被淡化的时代，云江却在经历炼狱般的城市洗礼，有条不紊，不断迈进，弃旧扬新，顺理成章。在这个涅槃重生的过程中，云江的房地产业扮演了重要角色，信仰在这座城市悄然被找回，这期间发生的故事永远值得人记忆和品味……


ISBN 978-7-5080-7490-0

定价：45.00元